

Данный файл представлен исключительно в ознакомительных целях.

Уважаемый читатель!

Если вы скопируете данный файл,

Вы должны незамедлительно удалить его сразу после ознакомления с содержанием.

Копируя и сохраняя его Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .

Все авторские права на данный файл сохраняются за правообладателем.

Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды. Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.



Справочники «ИНФРА-М»

Государственный университет управления

СПРАВОЧНИК ДИРЕКТОРА ПРЕДПРИЯТИЯ

7-е издание

Москва

ИНФРА-М

2004

УДК 334

ББК 65.9(2Рос)301

С74-

Рецензенты:

Л.М. Бадалов, д-р экон. наук, профессор;

В.А. Швандар, д-р экон. наук, профессор.

Справочник директора предприятия/ Под ред. проф. М.Г. Лапусты. 7-е изд., испр., измен, и доп. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 912 с. — (Справочники «ИНФРА-М»).

ISBN 5-16-001628-7

Справочник содержит необходимые сведения о механизме создания предприятий, об организационно-правовых формах субъектов хозяйственной деятельности, правах и ответственности предприятий, планировании и финансировании их деятельности, системе договорных отношений, формах и видах сделок.

Часть разделов Справочника посвящена проблемам безопасности предприятий и защиты их коммерческой тайны. Большое внимание уделяется управлению предприятием, его персоналом, финансами, качеством продукции, налогообложению, инвестиционному процессу, внешнеторговой деятельности и др.

Справочник адресован руководителям предприятий, менеджерам, работникам экономических служб предприятий. Рекомендуется студентам, преподавателям экономических вузов, всем, кто желает создать и успешно вести собственный бизнес.

ББК 65.9(2Рос)301

Введение

Новый этап проведения в Российской Федерации экономических реформ изменяет правовое, финансово-экономическое и социальное положение основного звена народного хозяйства — предприятия (организации), его статус в системе хозяйственного и гражданского оборота. Вместо доминировавших ранее во всех отраслях экономики предприятий (организаций), базирующихся на государственной собственности, возникли и функционируют более 3,1 млн предприятий (организаций), базирующихся на частной, смешанной, коллективной формах собственности. Набирающие силу рыночные механизмы ставят предприятия в принципиально новые отношения с государством (бюджетом), хозяйствующими партнерами и наемными работниками. Наряду с предоставленными экономическими свободами в осуществлении деятельности предприятий (организаций) устанавливаются и новые экономико-правовые регуляторы. Знание механизма действия этих регуляторов крайне необходимо не только руководителям предприятий (организаций), но и всем работникам.

Предлагаемый широкой аудитории российских читателей Справочник дает возможность вооружить их знаниями нового механизма функционирования предприятия (организации) в сложившейся правовой, экономической, финансовой и административной среде. Объем Справочника не позволяет рассказать о всех действующих подсистемах механизма предприятия (организации), однако все ведущие подсистемы изложены обстоятельно и с применением последних правовых актов, что позволяет руководителям, используя данный Справочник, принимать обоснованные решения по развитию предприятий.

Структура Справочника позволяет всем читателям, а не только, руководителям предприятий и организаций получить необходимые сведения и знания о субъектах хозяйственно-экономической деятельности, о правах и ответственности предприятий в современных рыночных условиях, о планировании и финансировании деятельности предприятий (организаций).

Важное место в Справочнике уделено информации о системе договорных отношений предприятий с партнерами, о формах и видах сделок, которые может совершать предприятие в современных условиях, о проведении маркетинговых исследований, без осуществления которых в рыночных условиях предприятие (организация) не может нормально функционировать, а то и просто выжить. Специальные разделы Справочника посвящены проблемам безопасности предприятий и защите их коммерческой тайны. Освоение хотя бы основ этой важнейшей функции имеет существенное значение для российских предприятий, так как внешняя среда для них пока имеет

непредсказуемый характер. Как показывает мировая практика, предприятия на защиту своих секретов затрачивают значительные средства, чтобы суметь выжить в сложной конкурентной среде.

Отдельные разделы Справочника посвящены проблемам, имеющим существенное значение для деятельности не только отдельных предприятий, но и российской экономики в целом. Это прежде всего относится к инвестиционной деятельности предприятий, без которой невозможен не только выход из кризиса, но и подъем отечественной экономики. Проблемам внешнеэкономической деятельности предприятий (организаций) и привлечения иностранных инвесторов посвящены разделы, в которых в сжатой форме изложены основные сведения, раскрывающие суть вышеуказанных проблем.

Экономическое благополучие предприятий (организаций) зависит от многих факторов, среди которых важнейшее значение имеет действующая система налогообложения, без знания которой невозможно квалифицированно управлять предприятием, создавать собственное дело, заниматься предпринимательской деятельностью. Поэтому в Справочнике изложен механизм действия налоговых рычагов и основные формы ответственности предприятий (организаций).

Справочник предназначен для руководителей предприятий (организаций), менеджеров, работников экономических и других служб предприятий, а также для работников министерств и ведомств. Им могут пользоваться студенты и аспиранты, преподаватели экономических вузов, все читатели, желающие создать собственное дело в различной организационно-правовой форме.

При подготовке седьмого издания Справочника использованы последние, по времени их принятия, законодательные и нормативные акты, регулирующие хозяйственно-финансовую деятельность предприятий (организаций), а также проекты отдельных федеральных законов.

Справочник директора предприятия (организации) подготовлен авторским коллективом в составе:

Азоев Г.Л., д-р экон. наук, профессор; Бусов В.И., д-р экон. наук, профессор; Варакута С.А., канд. экон. наук, доцент; Володин А.А., д-р экон. наук, профессор; Ефимова М.Р., д-р экон. наук, профессор; Кибанов А.Я., д-р экон. наук, профессор; Куксов А.С., канд. экон. наук, доцент; Лапуста М.Г., канд. экон. наук, профессор; Поршнева А.Г., член-корр. РАН, д-р экон. наук, профессор; Прудников В.М., канд. экон. наук; Свистунов В.М., канд. экон. наук, доцент; Серов В.М., д-р экон. наук, профессор; Скамай Л.Г., канд. экон. наук, доцент; Старостин Ю.Л., канд. экон. наук, профессор.

Справочник подготовлен к изданию учеными Государственного университета управления.

Руководитель авторского коллектива — заведующий кафедрой Государственного университета управления Лапуста М.Г., действительный член Академии экономических наук и предпринимательской деятельности России.

В тексте Справочника принят ряд сокращений:

РФ — Российская Федерация;

ГК РФ — Гражданский кодекс Российской Федерации;

УК РФ — Уголовный кодекс Российской Федерации;

ТК РФ — Трудовой кодекс Российской Федерации;

МНС России — Министерство Российской Федерации по налогам и сборам;

ГТК России — Государственный таможенный комитет Российской Федерации;

МРОТ — минимальный размер оплаты труда;

ЦБ РФ — Центральный банк Российской Федерации;

НК РФ — Налоговый кодекс Российской Федерации;

НДС — налог на добавленную стоимость;

КоАП РФ — Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.

Раздел I

ПРЕДПРИЯТИЕ - САМОСТОЯТЕЛЬНО ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ РЫНКА

1. Общая характеристика

В развитой рыночной экономике действуют три ведущих хозяйствующих субъекта: домохозяйства, предприятия (различных форм собственности) и государство, которое выступает в качестве коллективного предпринимателя. Основными хозяйствующими субъектами, которые сосредоточивают в своей собственности большую часть общественного капитала (имущества), являются предприятия в различных организационно-правовых формах и их объединения.

По данным Госкомстата РФ, общее число предприятий и организаций страны в 2002 г. по сравнению с 1995 г. увеличилось более чем в 1,8 раза. Число предприятий и организаций в экономике в целом и по отраслям народного хозяйства видно из табл. 1.

В 2002 г. в экономике страны наибольший удельный вес от общего числа предприятий составили предприятия и организации, функционирующие в торговле и общественном питании, — 35,7%, в промышленности — 11,2%, сельском хозяйстве — 8,7%, строительстве — 9,5%, в науке и научном обслуживании — 3,2%. Характерно, что в 2002 г. функционировало 196,2 тыс. общественных объединений, в то время как в 1995 г. их было лишь 41,1 тыс.

Распределение предприятий и организаций страны по формам собственности видно из табл. 2.

Под предприятием понимается самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный (учрежденный) в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей, потребностей хозяйствующих субъектов и домохозяйств и получения прибыли. Предприятие после государственной регистрации (в установленном порядке) приобретает статус юридического лица, под которым понимается организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, от своего имени приобретающая и осуществляющая имущественные и личные неимущественные права, несущая обязанности и выступающая истцом и ответчиком в суде. Следовательно, предприятие как юридическое лицо приобретает все права и несет ответственность в соответствии

Таблица 1
Распределение предприятий и организаций по отраслям экономики Российской Федерации
(на 1 января, тыс.)

	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Число предприятий и организаций — всего	1946,3	2249,5	2504,5	2727,1	2901,2	3106,4	3346,5	3593,8
В том числе по отраслям:								
промышленность	288,7	310,3	323,8	339,4	352,4	371,6	384,0	401,5
сельское хозяйство	287,2	335,1	338,7	338,4	332,0	324,0	318,1	313,6
лесное хозяйство	4,2	4,2	4,1	4,1	4,1	4,4	4,6	4,7
строительство	235,4	258,6	273,9	285,9	298,0	309,4	322,5	341,7
транспорт								
связь	47,5	53,1	62,7	60,1	67,4	73,9	80,8	88,4
торговля и общественное питание				11,1	12,1	13,0	14,0	15,1
оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	524,9	639,8	745,7	851,8	934,7	1032,9	1152,9	1271,0
	31,8	33,9	36,9	39,4	41,1	43,2	50,2	57,9
информационно-вычислительное обслуживание	9,5	10,0	10,9	11,8	12,6	13,7	16,8	20,2
операции с недвижимым имуществом	4,8	7,3	9,6	12,3	15,7	20,3	25,8	31,6
общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	58,2	66,7	77,4	88,0	97,8	108,5	129,6	141,9
геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая службы	3,8	4,2	4,5	4,8	5,1	5,5	5,8	6,3
жилищно-коммунальное хозяйство	23,5	34,3	37,9	40,3	42,2	44,8	47,7	51,6
производственные виды бытового обслуживания населения	17,7	18,7	19,5	20,8	22,0	23,6	25,4	27,4
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	56,5	63,7	68,6	73,7	79,1	84,5	92,2	100,6
образование	44,3	57,5	70,0	83,5	96,7	111,8	129,6	143,3
культура и искусство	33,5	37,3	40,2	43,9	47,8	51,2	55,0	59,7
наука и научное обслуживание	91,1	96,8	100,5	103,9	105,7	107,7	111,2	114,0
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	36,6	43,6	47,7	50,9	52,4	53,5	56,5	60,2
управление	72,4	78,8	83,0	85,2	85,7	85,5	80,4	78,1
общественные объединения	41,1	57,2	105,3	129,0	144,6	166,8	184,4	196,2

Число предприятий и организаций по формам собственности
(на 1 января)

	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Число предприятий и организаций, тыс.							
Всего	2249,5	2504,5	2727,1	2901,2	3106,4	3346,5	3593,8
В том числе по формам собственности:							
государственная	322,2	232,8	142,5	147,9	159,6	150,8	155,1
муниципальная	197,8	184,4	177,6	183,3	197,7	216,6	231,0
частная	1425,5	1730,5	2014,1	2146,8	2311,9	2509,6	2725,9
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	95,0	129,5	157,8	183,1	213,1	223,0	236,8
прочие формы собственности, включая смешанную российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную	209,0	227,4	235,1	240,1	234,1	246,5	245,1
В процентах к итогу							
Всего	100						
В том числе по формам собственности:							
государственная	14,3	9,3	5,4	5,1	4,8	4,5	4,3
муниципальная	8,8	7,3	6,5	6,3	6,4	6,5	6,4
частная	63,4	69,1	73,9	74,0	74,4	75,0	75,8
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	4,2	5,2	5,8	6,3	6,9	6,7	6,8
прочие формы собственности, включая смешанную российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную	9,3	9,1	8,6	8,3	7,5	7,3	6,8

с гражданским законодательством, другими федеральными законами и постановлениями правительства. Предприятие как самостоятельно действующий субъект должно иметь самостоятельный баланс или смету, свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму (вид).

Предприятие как юридическое лицо в соответствии с первой частью Гражданского кодекса РФ (ст. 52, п. 1) действует на основании устава, либо учредительного договора (в зависимости от организационно-правовой формы), либо устава и учредительного договора.

Если в соответствии с утвержденными и зарегистрированными в установленном порядке учредительными документами предприятие преследует извлечение прибыли в качестве основной цели, то оно является коммерческой организацией. Предприятие как юридическое

лицо, не преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели и не распределяющее полученную прибыль между его участниками, является некоммерческой организацией. Поэтому в случаях, предусмотренных законом, предприятие, не являющееся коммерческой организацией, может действовать на основании общего положения об организации данного вида (ст. 52, п. 1 ГК РФ).

В первой части Гражданского кодекса Российской Федерации, введенного в действие с 1 января 1995 г., предприятие рассматривается как объект гражданских правоотношений, а в качестве субъекта выступают юридические и физические лица как частные предприниматели. Как субъекты гражданских правоотношений выступают государственные и муниципальные унитарные предприятия, которые являются также юридическими лицами и коммерческими организациями. Правовой статус вышеназванных предприятий в хозяйственных отношениях определяется правом собственности, правом хозяйственного ведения либо правом оперативного управления.

В соответствии с действующим законодательством к юридическим лицам как коммерческим организациям относятся хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия. Данные юридические лица занимаются предпринимательской деятельностью в соответствии с порядком, установленным законом и уставом предприятия.

В первой части ГК РФ установлено, что юридическое лицо может быть создано одним учредителем, тогда оно действует на основании устава, утвержденного этим учредителем. Так, одним лицом может быть создано общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью; акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества (ст. 87, п. 1; ст. 95, п. 1; ст. 98, п. 6). В ГК РФ (ст. 23) говорится, что гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Как известно, в первой части ГК РФ отсутствует понятие «индивидуальное (семейное) частное предприятие». В то же время в соответствии со ст. 25 ГК РФ (ч. 1) индивидуальные предприниматели в случае их несостоятельности (банкротства) должны в первую очередь удовлетворять требования лиц, работающих по трудовому соглашению, в том числе по контракту, и по выплате вознаграждений по авторским договорам. Эти гражданско-правовые отношения может совершать предприятие.

В соответствии со ст. 132 ГК РФ под предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для занятия предпринимательской деятельностью.

В соответствии с действующим законодательством предприятия (в различных организационно-правовых формах) имеют гражданские права, которые отвечают целям их деятельности и должны быть предусмотрены в их учредительных документах, последние же должны

Раздел I

включать сведения в соответствии со ст. 52 первой части ГК РФ, которые обязательны для всех юридических лиц, действующих на территории Российской Федерации. Для отдельных организационно-правовых форм предприятий обязательные сведения установлены в ГК РФ, а также в федеральных законах о данной организационно-правовой форме юридических лиц.

Так, в п. 2 ст. 52 установлено, что в учредительных документах юридического лица должны определяться его наименование, место его нахождения, порядок управления деятельностью юридического лица, а также содержаться другие сведения, предусмотренные законом для юридических лиц соответствующего вида. В учредительных документах необходимо также определять предмет и цели юридического лица, даже если по закону это не обязательно. В этом же пункте сформулирован перечень обязательных сведений, которые должен включать учредительный договор при создании юридического лица независимо от его вида. Так, в договоре учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему имущества и участия в его деятельности. В договорах также должны быть определены условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава.

2. Основные признаки предприятия (организации)

В соответствии с действующим гражданским законодательством предприятие (организация) признается юридическим лицом только после государственной регистрации в установленном порядке и должно обладать определенными, присущими ему признаками, без которых оно не может не только быть признано юридическим лицом, но и участвовать в законном хозяйственном обороте.

Во-первых, как отмечалось выше, предприятие должно иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество. Наличие обособленного имущества обеспечивает материально-техническую возможность функционирования предприятия, его экономическую самостоятельность и надежность (ликвидность).

В ГК РФ изложены права предприятия по владению, ведению и управлению имуществом в зависимости от организационно-правовой формы юридического лица. Вопросы регулирования права предприятия в той или иной форме на имущество освещены в разделе II ГК РФ, а также в других законодательных актах.

Во-вторых, важнейшим конституирующим признаком предприятия как юридического лица является его способность отвечать своим имуществом по обязательствам, которые возникают у предприятия во

взаимоотношениях с кредиторами, в том числе при неисполнении обязательств перед бюджетом. Так, в ст. 56 ГК РФ говорится, что юридические лица отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Это положение не касается казенных предприятий и финансируемых собственником учреждений. В ст. 56 ГК РФ предусмотрено, что учредитель (участник) юридического лица или собственник его имущества не отвечает по обязательствам юридического лица, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам учредителя (участника) или собственника, за исключением случаев, предусмотренных договором и нормативными актами. Финансируемые собственником учреждения несут ответственность находящимися в их распоряжении денежными средствами, однако при недостаточности у них средств для взаимоотношений с кредиторами по обязательствам учреждения субсидиарную ответственность несет собственник имущества. Подробнее о составе имущества предприятия, правах и обязанностях предприятия по использованию имущества рассказано ниже.

В-третьих, одним из основных признаков предприятия как юридического лица является его способность выступать в хозяйственном обороте от своего имени, т. е. в соответствии с законодательством заключать все виды гражданско-правовых договоров с хозяйствующими партнерами, потребителями продукции (работ, услуг), поставщиками всех факторов производства (сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих изделий и т. п.), с гражданами и другими юридическими и физическими лицами. В п. 2 ст. 53 ГК РФ говорится, что в предусмотренных законом случаях юридическое лицо может приобретать гражданские права и гражданские обязанности через своих участников.

В соответствии со ст. 55 ГК РФ представительства и филиалы предприятия не являются юридическими лицами. *Представительство* — это обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту.

Филиалом юридического лица является его обособленное подразделение, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все функции юридического лица или их часть, в том числе функции представительства.

В-четвертых, важнейшим признаком предприятия как юридического лица является его право (возможность) быть истцом, предъявлять виновной стороне иски, а также быть ответчиком в суде (арбитражном суде) при невыполнении обязательств в соответствии с законодательством и договорами.

В-пятых, предприятие как юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету, правильно вести учет затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), своевременно представлять установленную государственными органами отчетность, начиная с 1996 г. предоставлять балансы и другую бухгалтерскую и финансовую отчетность для независимой аудиторской проверки.

Раздел I

В соответствии с законодательством отдельные организационно-правовые формы юридических лиц обязаны публиковать годовые балансы в открытой печати.

В-шестых, в соответствии с ГК РФ любое юридическое лицо должно иметь свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. В п. 1 ст. 54 ГК РФ говорится, что наименование некоммерческих организаций, а также унитарных предприятий и в предусмотренных законом случаях других коммерческих организаций должно содержать указание на характер деятельности юридического лица. Предприятие как юридическое лицо должно указывать место своего нахождения, которое определяется местом его государственной регистрации, если в учредительных документах юридического лица не установлено иное.

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, должно иметь свое фирменное наименование, которое после регистрации в установленном порядке может использовать только его владелец. Лицо, неправильно, неправомерно использующее чужое зарегистрированное фирменное наименование, по требованию обладателя права на фирменное наименование обязано прекратить его использование и возместить причиненные убытки.

Наименование и местонахождение предприятия должны быть указаны в учредительных документах, состав обязательных сведений в которых определяется ГК РФ (п. 2 ст. 52) и законом.

Как отмечено ранее в данном разделе, предприятием по ГК РФ признается имущественный комплекс, а как субъект гражданских прав понятие «предприятие» не используется (кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий). С точки зрения системы экономических отношений все хозяйствующие субъекты рыночных экономик понимаются как предприятия, хотя в ГК РФ под ними понимаются коммерческие и некоммерческие организации. Под *коммерческой* организацией понимается юридическое лицо, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий, общие признаки которых рассмотрены ниже.

Юридические лица, не имеющие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющие прибыль между участниками, являются *некоммерческими* организациями, к которым относятся потребительские кооперативы, общественные или религиозные организации (учреждения), финансируемые собственником учреждения, благотворительные и иные фонды, а также другие формы, предусмотренные законом. В соответствии с ГК РФ коммерческие организации осуществляют предпринимательскую деятельность на основе действия законодательных актов, а некоммерческие организации

могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует этим целям (п. 3 ст. 50 ГК РФ). Некоммерческие организации как в процессе создания, так и в процессе дальнейшего функционирования должны руководствоваться ГК РФ, Федеральным законом РФ «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ, федеральными законами об отдельных видах некоммерческих организаций.

3. Формы и виды предприятий как юридических лиц

В соответствии с положениями первой части Гражданского кодекса РФ с 1 января 1995 г. в Российской Федерации могут создаваться (образовываться) юридические лица как коммерческие организации только в следующих организационно-правовых формах: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Хозяйственные товарищества с 1 января 1995 г. создаются двух типов (видов): полное товарищество и товарищество на вере (коммандитное товарищество), а хозяйственные общества — в форме общества с ограниченной ответственностью, открытых и закрытых акционерных обществ, обществ с дополнительной ответственностью, а также дочерних и зависимых хозяйственных обществ.

В соответствии со ст. 113—115 ГК РФ в экономике страны функционируют и могут создаваться унитарные предприятия (государственные и муниципальные предприятия), основанные на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления имуществом.

Предприятия всех вышеперечисленных организационно-правовых форм могут создаваться на основе частной, коллективной, государственной и муниципальной собственности, на смешанной и совместной собственности. Поэтому различают частные, коллективные, государственные, муниципальные и совместные предприятия (предприятия с иностранными инвестициями). Распределение предприятий и организаций по формам собственности показано в п. 1 данного раздела.

В зависимости от численности работающего персонала предприятия подразделяются на мелкие, малые, средние и крупные.

В отдельных странах для деления предприятий по количественным параметрам применяются и другие критерии: объем оборота, сумма прибыли (дохода), объем первоначального капитала, объем активов. В Российской Федерации для отнесения предприятий к малым (независимо от организационно-правовой формы) принимается один показатель: численность персонала, находящегося в штате, и работников, занятых на основе гражданско-правовых договоров.

Раздел I

В зависимости от отрасли народного хозяйства (частично от предмета деятельности) предприятия подразделяются на промышленные, сельскохозяйственные, строительные, торговые и т. д.

Приведем краткую характеристику важнейших организационно-правовых форм субъектов хозяйственно-гражданских отношений.

В соответствии с § 2 гл. 4 ГК РФ в России могут создаваться хозяйственные товарищества и общества, которыми признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные товарищества, как отмечалось, могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества). **Полным** является товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом, т. е. по отношению к участникам полного товарищества действует неограниченная ответственность. Как установлено в ст. 75 ГК РФ, участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. В то же время участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение 2 лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества. Механизм действия ответственности участников полного товарищества по его обязательствам снижает экономическую (материальную) привлекательность для отдельных учредителей (участников), поэтому такая организационно-правовая форма хозяйственной деятельности не получила широкого развития. К тому же хозяйственные товарищества и общества с ограниченной и дополнительной ответственностью не имеют права выпускать акции.

Для отдельных участников (коммандитистов) более привлекательно с точки зрения вида ответственности участие в создании **товарищества на вере**. Им является хозяйственное товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (т. е. полные товарищи), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Таким образом, полноправными участниками товарищества на вере являются полные товарищи, которые

от имени товарищества осуществляют предпринимательскую деятельность, осуществляют по согласию всех полных товарищей управление командитным товариществом и несут солидарно ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Вкладчики (командитисты) не занимаются предпринимательской деятельностью, не участвуют в управлении товариществом и несут по обязательствам товарищества ответственность только в пределах внесенных ими вкладов, т. е. несут ограниченную ответственность. Это положение более привлекательно для многих вкладчиков, так как практически они получают доходы на вложенные в складочный капитал (фонд) товарищества свои вклады. Так, в соответствии с п. 2 ст. 85 ГК РФ вкладчик товарищества на вере имеет право:

- 1) получать часть прибыли товарищества, приходящейся на его долю в складочном капитале, в порядке, предусмотренном учредительным договором;
- 2) знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества;
- 3) по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, предусмотренном учредительным договором;
- 4) передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому вкладчику или третьему лицу.

Однако в осуществлении своих прав вкладчики ограничены тем положением, что учредительный договор подписывается только участниками товарищества на вере — полными товарищами, следовательно, они и определяют все взаимоотношения вкладчиков с товариществом. В связи с тем что размер прибыли, который могут получать вкладчики, зависит от результатов деятельности товарищества, они заинтересованы, чтобы товарищество получало больший размер доходов.

Как показывает мировая практика, одной из распространенных организационно-правовых форм субъектов хозяйственной жизни (рыночной экономики) является **общество с ограниченной ответственностью**, которым признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Важнейшей отличительной чертой общества с ограниченной ответственностью является положение, что его участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных вкладов. Это первое. Во-вторых, в соответствии со ст. 94 ГК РФ участник общества с ограниченной ответственностью имеет право в любое время выйти из общества независимо от согласия других его участников. Это положение расширяет экономическую свободу участников общества. В-третьих, в соответствии с учредительными документами и законом участнику общества с ограниченной ответственностью при его выходе из общества должна быть выплачена стоимость части имущества, соответствующая его доле в уставном капитале общества.

Участниками общества могут быть граждане и юридические лица. Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе

Раздел I

выступать участниками общества, если иное не установлено законодательством. Общество может быть учреждено одним лицом, которое становится его единственным участником. Однако число участников общества не должно быть более 50; если это число будет превышено, общество в течение года должно преобразоваться в открытое акционерное общество или в производственный кооператив.

Общество с ограниченной ответственностью учреждается и функционирует в соответствии с ГК РФ, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ и другими федеральными законами.

С 1 января 1995 г. в России создаются **общества с дополнительной ответственностью**, которыми признаются учрежденные одним или несколькими лицами общества, уставный капитал которых разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Особенностью такого общества является то, что его участники солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. Все другие нормы ГК РФ об обществе с ограниченной ответственностью могут применяться к обществу с дополнительной ответственностью.

Как отмечалось выше, в российской экономике значительный удельный вес по численности персонала и объему выпускаемой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг) занимают **акционерные общества**, особенно созданные на основе приватизации государственной и муниципальной собственности. С 1 января 1995 г. создаются открытые и закрытые акционерные общества.

Акционерные общества в Российской Федерации создаются в соответствии с ГК РФ и Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (в редакции последующих изменений и дополнений). В данном Законе наиболее полно сформулирован правовой механизм функционирования акционерных обществ.

Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Акционеры, т. е. владельцы акций данного общества, не отвечают по его обязательствам, но несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций, т. е. несут ограниченную ответственность в пределах сумм приобретенных акций. В соответствии со ст. 97 ГК РФ акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не

имеет права проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. В ГК РФ говорится, что число участников закрытого акционерного общества не должно превышать числа, установленного законом об акционерных обществах (не более 50), в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока, если число участников не уменьшается до установленного законом предела, — ликвидации в судебном порядке.

Акционерное общество — форма централизации капитала и вместе с тем основная организационная форма современных крупных капиталистических предприятий. Капитал акционерного общества формируется учредителями путем выпуска и продажи (или, как еще говорят, «размещения») акций. Впоследствии для увеличения размеров капитала общество может выпускать также и свои облигации.

Акции открытого АО могут переходить от одного лица к другому без согласия других акционеров, а также свободно продаваться на финансовом рынке. Что касается акций закрытых акционерных обществ, то они не поступают в свободную продажу и принадлежат только нескольким учредителям. Акции закрытого АО могут переходить от одного лица к другому только с согласия большинства акционеров, если иное не оговорено в уставе.

Формально каждый человек, купивший акции открытого акционерного общества, становится его совладельцем. Но в действительности мелкие держатели акций не оказывают никакого реального влияния на управленческие решения, принимаемые акционерной корпорацией. Такое влияние могут оказать только крупные владельцы акций, которые на общих собраниях акционерного общества обладают большим количеством голосов — пропорционально сумме имеющихся у них акций. Непосредственное влияние на управленческие решения оказывают те, кто имеет контрольный пакет акций. Формально контрольный пакет акций, дающий право его владельцам на управление акционерным обществом, должен составлять свыше 50% всех выпущенных акций, но на практике возможность управления акционерным обществом дает владение 15–30% всех акций.

Акционерное общество — общество с ограниченной ответственностью. Акционер несет ответственность по обязательствам предприятия лишь в размере капитала, вложенного в акции. Если предприятие обанкротилось, владелец акций теряет только сумму капитала, на которую он приобрел ценные бумаги. Синоним общества с ограниченной ответственностью — «корпорация». На ограниченную ответственность часто указывает само наименование акционерного общества.

Акционерная форма собственности наиболее удобна для акционеров. Именно этим объясняется тот факт, что в настоящее время акционерная собственность является господствующей в экономике развитых стран. Крупный бизнес трудно, а подчас и невозможно вести на основе только личного капитала предпринимателя.

Акционерная собственность — это закономерный результат процесса развития и трансформации частной собственности, когда на определенном этапе развития масштабы производства, уровень технологии, система организации финансов создают предпосылки для принципиально новой формы организации производства на базе добровольного участия акционеров.

Акционерная форма позволяет привлечь в одно предприятие капиталы многих лиц, причем даже тех, которые сами не могут в силу разных причин заниматься предпринимательской деятельностью. Кроме того, ограничение ответственности размером внесенного капитала вместе с высокой его диверсификацией позволяет вкладывать средства в весьма перспективные, но и высокорискованные проекты, существенно ускоряя внедрение достижений научно-технического прогресса. Есть много других положительных сторон акционерной формы собственности, делающих ее поистине универсальной и применимой везде, где для организации предприятия требуется начальный капитал и есть необходимость и возможность ограничить масштабы ответственности вкладчиков.

Последнее обстоятельство особенно важно в условиях нестабильной экономики, расстройств хозяйственных связей, неуверенности в завтрашнем дне, когда непредвиденная остановка производства может привести к огромным убыткам, долгам, на погашение которых может не хватить даже всего имеющегося имущества. Подобной, опасности подвергаются арендные предприятия, индивидуальные предприниматели, полные товарищества. Акционерные общества позволяют более оперативно использовать материальные и людские ресурсы, оптимально сочетать личные и общественные интересы всех участников общественного производства.

Акционерные общества, являющиеся основной формой организации современных крупных предприятий во всем мире, представляют собой наиболее совершенный правовой механизм организации экономики на основе объединения имущества частных лиц, корпораций различного вида и иных органов. Основными чертами этого вида общества являются:

разделение акционерного капитала на равномерные, свободно обращающиеся доли — акции;

ограничение ответственности участников по обязательствам общества только взносами в капитал общества;

уставная основа объединения, позволяющая легко менять число участников и размеры акционерного капитала;

отделение общего руководства от управления самим предприятием, которое сосредоточивается в руках особого органа — правления (дирекции) общества.

Таким образом, акционерное общество, объединяя на единой правовой основе всех участников, обеспечивает лучшую форму реализации коллективной собственности, создавая заинтересованность в конечных

результатах работы. Выпуск и распространение акций дает реальную возможность контроля хозяйственной деятельности и управления ею со стороны акционеров. С другой стороны, выпуск акций представляет собой сильный и неформализованный способ привлечения средств для расширения, модернизации и диверсификации производства.

Акционерное общество — одна из организационных и финансово-экономических форм хозяйственных образований и хозяйственной деятельности. Каковы особенности (преимущества) акционерных обществ?

Первая особенность акционерных обществ состоит в том, что они используют эффективный способ мобилизации финансовых ресурсов (выпуск акций) для того, чтобы начать дело (купить землю, построить на ней предприятие, приобрести сырье).

За счет каких источников можно начать дело?

Во-первых, за счет личных средств граждан, объединяющихся для создания предприятия. Во-вторых, за счет банковского кредита, который должен быть обеспечен денежными средствами или имуществом заемщика. В-третьих, за счет выпуска акций. Акции данного общества могут иметь большое число инвесторов, т. е. можно быстро собрать значительную сумму денег. В отличие от облигаций деньги, поступившие от продажи акций, отданы инвесторами данному акционерному обществу на длительный срок — до ликвидации общества. Это более предпочтительный, а иногда и единственно возможный источник для начала дела.

Вторая особенность акционерных обществ — «распыление» риска. Акционер в случае банкротства акционерного общества рискует потерять деньги, которые он затратил на приобретение акций.

Третья особенность акционерного общества — участие акционеров в управлении им. Изменение устава и размеров уставного капитала, избрание руководящих органов, утверждение годовых результатов деятельности, реорганизация и ликвидация общества — исключительная компетенция собрания акционеров. При этом голоса акционеров «взвешиваются» по числу акций.

Четвертая особенность акционерного общества — право акционеров на получение ежегодного дохода — дивиденда. При этом акционер часто не работает на том предприятии, акции которого он купил, и не обязан присутствовать на общих собраниях акционеров.

Пятая особенность акционерных обществ — дополнительные возможности стимулирования персонала. Предприятие может предоставить своим управляющим, работникам преимущественное право приобретения акций, продать им акции в рассрочку, со скидкой и т. д. Все это привлекает граждан и других инвесторов к участию в акционерном обществе.

Дочерним признается хозяйственное общество, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между

ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом (п. 1 ст. 105 ГК РФ). Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества). Основное общество (товарищество), которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним, за исполнение таких указаний. В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества (товарищества) последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам.

Зависимым признается хозяйственное общество, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью (п. 1 ст. 106 ГК РФ). Хозяйственное общество, которое приобрело более 20% голосующих акций АО или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью (ООО), обязано незамедлительно опубликовать сведения об этом в органе печати, в котором публикуются данные о государственной регистрации юридических лиц.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Число членов кооператива должно быть не менее пяти. Члены производственного кооператива несут субсидиарную ответственность по обязательствам кооператива в размере и в порядке, предусмотренных Федеральным законом «О производственных кооперативах» от 8 мая 1996 г. и уставом. Учредительным документом кооператива является устав, утвержденный общим собранием членов кооператива, в котором устанавливаются права и обязанности членов кооператива и другие сведения в соответствии со ст. 5 Федерального закона.

Производственные кооперативы в сельском хозяйстве учреждаются (создаются) и функционируют в соответствии с ГК РФ и Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации» от 8 февраля 1995 г. № 193-ФЗ.

4. Холдинговые компании

Холдинговой компанией признается предприятие независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Холдинговая компания — это компания или корпорация, владеющая контрольными пакетами

акций или долями в паях других компаний (фирм) с целью контроля и управления их деятельностью. Механизм контрольного пакета акций дает холдинговой компании право голоса, благодаря чему она получает возможность проводить единую политику и осуществлять единый контроль за соблюдением интересов больших конгломератов (корпораций, концернов, трестов) или ускорять процесс диверсификации. Размеры холдинга при этом могут быть намного меньше размеров подконтрольных фирм. Холдинговая компания — вершина пирамиды, составленной из дочерних компаний. Предприятия, контрольные пакеты акций которых входят в состав активов холдинговой компании, именуется дочерними.

Контрольный пакет акций — ведущая форма участия в капитале предприятия, обеспечивающая безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников (акционеров, пайщиков) и в его органах управления.

Решения о наличии контрольного пакета акций принимаются Министерством Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства и его территориальными органами с учетом конкретных особенностей учредительных документов и структуры капитала предприятий. В России это условие обязательно для всех холдинговых компаний, доля капитала которых, находящаяся в государственной собственности, в момент создания компании не превышает 25%. В Российской Федерации холдинговые компании создаются для содействия кооперации предприятий-смежников и осуществления ими согласованной инвестиционной политики. Передача холдинговой компанией или ее дочерними предприятиями прав на сбыт третьим лицам продукции (работ, услуг) дочерних предприятий (кроме экспортных операций), а также регулирование холдинговой компанией цен на указанную продукцию (работы, услуги) не допускаются.

За рубежом целей создания холдинговых компаний намного больше. Это, в частности, консолидация различных предприятий, когда холдинговая компания перераспределяет средства с целью уравнивания доходов дочерних компаний, покрывая убытки одних прибылями других. Кроме того, активно решаются и другие задачи: создание дополнительных производственных мощностей в результате слияния предприятий под эгидой холдинговой компании; посредническая деятельность холдинговых компаний в производстве и сбыте отдельных видов товаров; ускорение процесса диверсификации; минимизация воздействия валютного контроля на прибыль транснациональных компаний; централизация участия в капитале других компаний.

Преимущества холдинговых компаний в том, что они борются с конкурентами своей объединенностью, консолидацией. Эта важнейшая особенность холдинговых компаний является также и существенным недостатком для потребителей, так как чрезмерная консолидация производства и сбыта ведет к монополизму производителя со всеми вытекающими отсюда для потребителя последствиями. Поэтому

Раздел I

в отечественном законодательстве, регулирующем нормы отношений холдинговых компаний с обществом, такое важное место занимает Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Положительные стороны обуславливаются следующими возможностями холдинговых компаний: использовать увеличение размеров производства и сбыта; достичь высокой эффективности в международном движении капитала; амортизировать негативное воздействие государства на предприятия. Отрицательные стороны холдинга: стремление к монополизму (олигополизму); стремление к усилению контроля над предприятиями; искусственное поддержание нерентабельных предприятий за счет рентабельных (очень опасное дело при наличии отечественных традиций уравниловки); невозможность четкого отслеживания перераспределения фондов между своими предприятиями; потребность в большом количестве высококвалифицированных менеджеров.

За рубежом холдинговые компании могут создаваться как на базе частной или совместной (акционерной, кооперативной), так и на базе государственной собственности. Различаются чистые и смешанные холдинговые компании. Чистые холдинговые компании — неторговые компании, согласно своему уставу не имеющие прав осуществления торговых операций или иного бизнеса, владеющие только капиталом. В отечественной экономической терминологии они называются финансовыми холдинговыми компаниями. Их функция заключается в том, чтобы иметь акции, управлять действиями и перераспределять дивиденды дочерних компаний.

Смешанная холдинговая компания, кроме владения контрольным пакетом акций и права руководить другими компаниями, активно занимается торговлей или бизнесом и имеет в своем балансовом отчете вместе с акциями дочерних предприятий активы в виде движимого и недвижимого имущества.

В Российской Федерации холдинговые компании и их дочерние предприятия создаются только в форме акционерных обществ открытого типа. Холдинговая компания может быть дочерним предприятием другой холдинговой компании (так называемые холдинговые компании второго порядка).

В соответствии с действующим законодательством холдинговая компания имеет право осуществлять инвестиционную деятельность, в частности покупать и продавать любые ценные бумаги, включая акции, внесенные Комитетом по управлению имуществом в оплату уставного капитала холдинговой компании при ее учреждении.

Дочернее предприятие, независимо от того, каков размер пакета его акций, принадлежащего холдинговой компании, не может владеть акциями самой холдинговой компании в любой форме, включая залог и доверительное управление собственностью (траст).

Финансовая холдинговая компания — это холдинговая компания, более 50% капитала которой составляют ценные бумаги других эмитентов

и иные финансовые активы. В состав капитала финансовой холдинговой компании могут входить только ценные бумаги и иные финансовые активы, а также имущество, необходимое непосредственно для обеспечения функционирования аппарата управления холдинговой компании. Холдинговая компания, состав активов которой в момент учреждения не соответствует указанному требованию, обязана в течение одного года с момента государственной регистрации осуществить действия, необходимые для его выполнения либо для снижения доли ценных бумаг и иных финансовых активов до уровня, не превышающего 50% капитала компании. При невыполнении данного требования арбитражный суд имеет основание для принятия решения о ликвидации компании. Финансовые холдинговые компании вправе вести лишь инвестиционную деятельность, иные виды деятельности для них недопустимы.

Финансовая холдинговая компания не имеет права вмешиваться в производственную и коммерческую деятельность дочерних предприятий. Представители финансовой холдинговой компании могут принимать участие только в собраниях акционеров дочерних предприятий. Включение представителей финансовой холдинговой компании в состав советов директоров и иных органов управления дочерними предприятиями не допускается. Финансовая холдинговая компания не вправе совершать сделки с принадлежащими ей акциями иначе, как на организованном рынке ценных бумаг (фондовой бирже). Сделки с акциями, не зарегистрированные в установленном порядке на фондовой бирже, признаются недействительными. Холдинговые компании могут быть созданы в следующих случаях:

при образовании крупных предприятий с выделением из их состава подразделений в качестве юридически самостоятельных (дочерних) предприятий;

при объединении пакетов акций юридически самостоятельных предприятий;

при учреждении новых акционерных обществ.

В число участников (акционеров) холдинговых компаний и их дочерних предприятий при их создании могут входить также юридические и физические лица, признанные покупателями в соответствии со ст. 9 Закона РФ «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации», обозначаемые в дальнейшем как сторонние инвесторы. Число участников (акционеров) холдинговых компаний не ограничено.

За рубежом различают несколько форм системы участия в холдинговых компаниях. Первая из них — это когда крупные предприниматели, банкиры и др. владеют акциями торгово-промышленных корпораций и кредитно-финансовых учреждений и оказывают значительное влияние на политику компании или фирмы. Иногда для этого создают так называемые благотворительные фонды, выделяемые бизнесменами при распоряжении наследством. Это позволяет уклоняться от полной

уплаты налогов и сохранять за собой права на передаваемые средства. Вторая система участия — когда кредитно-финансовые учреждения (банки, страховые компании и др.) приобретают крупные пакеты акций торгово-промышленных корпораций. При третьей системе участия торгово-промышленные корпорации приобретают акции кредитно-финансовых учреждений.

5. Народные предприятия

В соответствии с Федеральным законом «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» от 19 июля 1998 г. № 115-ФЗ народное предприятие может быть создано в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом, путем преобразования любой коммерческой организации, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий и открытых АО, работникам которых принадлежит менее 49% уставного капитала. Важно, что создание народного предприятия иным способом не допускается. В соответствии с установленным законодательством РФ порядком и учредительными документами данной коммерческой организации ее участники принимают решение о преобразовании организации в народное предприятие. Такое решение должно быть принято не менее чем тремя четвертями голосов работников коммерческой организации от их списочной численности, которые в установленном порядке дают согласие на создание народного предприятия. Если работники коммерческой организации дали согласие на создание народного предприятия, те из них, кто решил стать акционером народного предприятия, и участники коммерческой организации, подлежащей преобразованию, должны заключить договор о создании народного предприятия, который должен быть подписан всеми лицами, решившими стать акционерами народного предприятия.

Договор о создании народного предприятия заключается в письменной форме, в нем должны быть указаны: порядок осуществления совместной деятельности по созданию народного предприятия, размер его уставного капитала, права и обязанности сторон по созданию предприятия. Помимо этого в договоре о создании народного предприятия должны быть следующие сведения:

1) количество акций народного предприятия, которыми может владеть в момент создания народного предприятия:

а) каждый работник, в том числе являющийся участником преобразуемой коммерческой организации и решивший стать акционером народного предприятия;

б) каждый участник преобразуемой коммерческой организации, не являющийся ее работником;

в) каждое физическое лицо, не являющееся участником преобразуемой коммерческой организации, и (или) юридическое лицо;

2) денежная оценка акций (долей, паев) преобразуемой коммерческой организации;

3) условия, сроки и порядок выкупа народным предприятием акций народного предприятия у его акционеров в целях соблюдения положений Федерального закона и условий договора о создании народного предприятия;

4) форма оплаты акций народного предприятия или порядок обмена акций (долей, паев) преобразуемой коммерческой организации на акции народного предприятия каждым акционером в момент создания народного предприятия.

Устав народного предприятия должен содержать следующие сведения: полное и сокращенное наименование предприятия, его местонахождение, количество, номинальную стоимость обыкновенных акций (так как имеет право выпускать только обыкновенные акции), права владельцев акций, размер уставного капитала предприятия, структуру и компетенцию органов управления народным предприятием и порядок принятия ими решений, сведения о максимальной доле акций народного предприятия в общем количестве акций, которой могут в совокупности владеть физические лица, не являющиеся работниками народного предприятия, и максимальной доле акций народного предприятия в общем количестве акций, которой может владеть один работник народного предприятия.

Номинальная стоимость одной акции народного предприятия определяется общим собранием акционеров народного предприятия. Она не может превышать 20% минимального размера оплаты труда. Работникам народного предприятия должно принадлежать количество акций народного предприятия, номинальная стоимость которых составляет более 75% уставного капитала, минимальный размер которого должен составлять не менее 1000-кратного размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации народного предприятия.

В соответствии с Федеральным законом один акционер народного предприятия, являющийся его работником, не может владеть количеством акций народного предприятия, номинальная стоимость которых превышает 5% уставного капитала народного предприятия. Если по каким-либо причинам у одного работника-акционера оказалось количество акций народного предприятия, превышающее установленную уставом максимальную долю, народное предприятие обязано выкупить у такого работника-акционера то количество акций, которое образует это превышение. В соответствии с законодательством акционер — работник народного предприятия может продать по договорной цене часть принадлежащих ему акций на дату окончания отчетного финансового года, но не более 20% их.

Акционеры народного предприятия — физические лица, не являющиеся его работниками, и юридические лица имеют право в любое время продать по договорной цене принадлежащие им акции в первую очередь акционерам народного предприятия, а в случае их отказа —

Раздел I

самому народному предприятию или его работникам, не являющимся его акционерами.

Дивиденды по акциям народного предприятия выплачиваются не чаще чем один раз в год, но нельзя принимать решения о выплате дивидендов, если: а) на момент выплаты дивидендов народное предприятие отвечает признакам несостоятельности (банкротства) или указанные признаки могут появиться в результате выплаты дивидендов; б) стоимость его чистых активов меньше суммы его уставного капитала и резервного фонда либо станет меньше такой суммы в результате выплаты дивидендов; в) предприятие не выкупило у своих акционеров акции народного предприятия, доля которых в общем количестве акций народного предприятия не соответствует Федеральному закону (ст. 6).

Среднесписочная численность работников народного предприятия не должна составлять менее 51 человека, при снижении этой численности оно обязано в течение одного года превысить 51 человека либо преобразоваться в коммерческую организацию любой формы. При невыполнении этого требования в течение указанного времени народное предприятие подлежит ликвидации в установленном порядке. Общее число акционеров народного предприятия не должно превышать 5 тыс., в противном случае необходимо в течение одного года уменьшить численность или преобразоваться в коммерческую организацию любой формы. А число работников, не являющихся акционерами народного предприятия, за отчетный финансовый год не должно превышать 10% численности работников народного предприятия.

Органами управления народным предприятием являются общее собрание акционеров, наблюдательный совет народного предприятия и генеральный директор народного предприятия. Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью, соблюдением прав акционеров, а также за выполнением правил внутреннего трудового распорядка народного предприятия осуществляет контрольная комиссия, решения которой обязательны для исполнения органами управления народным предприятием.

В соответствии с Федеральным законом (ст. 10) к исключительной компетенции общего собрания акционеров относятся следующие вопросы:

1) избрание генерального директора народного предприятия, досрочное прекращение его полномочий, а также установление ему размера заработной платы;

2) избрание председателя контрольной комиссии, досрочное прекращение его полномочий, а также установление ему размера заработной платы;

3) определение количественного состава наблюдательного совета, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий;

4) определение максимальной доли акций народного предприятия в общем количестве акций, которой могут в совокупности владеть физические лица, не являющиеся работниками народного предприятия, и (или) юридические лица;

5) определение максимальной доли акций народного предприятия в общем количестве акций, которой может владеть один работник народного предприятия;

6) утверждение положения о контрольной комиссии;

7) установление размера вознаграждений и компенсаций членам наблюдательного совета;

8) установление размера вознаграждений и компенсаций членам контрольной комиссии, а также утверждение сметы на Осуществление ее деятельности;

9) утверждение методики определения выкупной стоимости акций народного предприятия;

10) утверждение изменений устава народного предприятия, в том числе изменений размера капитала народного предприятия, или утверждение устава народного предприятия в новой редакции;

11) утверждение годового бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках;

12) принятие решения о реорганизации народного предприятия;

13) утверждение приоритетных направлений деятельности народного предприятия;

14) утверждение отчета контрольной комиссии;

15) принятие решения о ликвидации народного предприятия, назначении ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов.

Вопросы, отнесенные к исключительной компетенции общего собрания акционеров, не могут быть переданы для решения другим органам управления народным предприятием. Решения принимаются по принципу: «один акционер — один голос».

Члены наблюдательного совета избираются общим собранием акционеров народного предприятия сроком на три года. Председателем наблюдательного совета является входящий в него по должности генеральный директор народного предприятия, если его уставом не предусмотрено иное. Генеральный директор, его заместители и помощники не могут составлять более 30% количественного состава наблюдательного совета. К исключительной компетенции наблюдательного совета относится решение следующих вопросов:

а) созыв годового и внеочередных общих собраний акционеров;

б) утверждение повестки дня общего собрания акционеров;

в) определение даты составления списка акционеров, имеющих право на участие в общем собрании акционеров;

г) определение размера дивиденда по акциям народного предприятия и порядка его выплаты;

д) использование резервного и иных фондов народного предприятия;

е) утверждение внутренних документов народного предприятия, предусмотренных его уставом;

ж) создание филиалов и открытие представительств народного предприятия;

Раздел I

з) другие вопросы, отнесенные к компетенции наблюдательного совета в соответствии с положениями гл. VII Федерального закона «Об акционерных обществах».

Генеральный директор народного предприятия является единоличным исполнительным органом народного предприятия, осуществляет руководство текущей деятельностью предприятия. Избирается решением общего собрания акционеров на срок, определенный уставом народного предприятия, но не более чем на 5 лет, и может избираться неограниченное число раз. Размер оплаты труда генерального директора народного предприятия за отчетный финансовый год не может более чем в 10 раз превышать средний размер оплаты труда одного работника народного предприятия за тот же период.

6. Малые предприятия

В экономике развитых западных стран значительное место занимают малые предприятия, число которых за последнее время увеличилось и в Российской Федерации. К малым предприятиям в мировой практике относятся предприятия по величине таких критериев, как среднегодовое число занятых работников на предприятии, величина (объем) активов предприятия и ежегодный оборот. В Российской Федерации критерием отнесения предприятий к малым является численность всего персонала, как состоящего в штате, так и работающего, по гражданско-правовым договорам.

Комиссия европейских сообществ (КЕС) относит к категории малых фирмы с числом занятых до 100 человек и размером собственных средств не более 7,5 млн евро. КЕС выделяет микропредприятия с численностью занятых до 9 человек и мелкие — от 10 до 99 человек занятых. В отдельных европейских странах размер численности занятых значительно колеблется. Например, в Великобритании к мельчайшим относятся фирмы с числом занятых от 1 до 23 человек, к мелким — от 24 до 99. В обрабатывающей промышленности малым считается предприятие с числом занятых менее 200 человек. Во Франции малыми считаются предприятия, численность занятых на которых не превышает 500 человек, а годовой оборот не превышает 20 млн евро; отнесение к группам предприятий по численности персонала дифференцируется в зависимости от отрасли, в которой функционирует предприятие (как и в России). Так, в сельском хозяйстве и пищевой промышленности Франции фирмы с численностью занятых свыше 200 человек считаются крупными, а в отрасли, производящей оборудование, предприятия с численностью занятых до 500 человек относятся к малым.

Интерес представляет градация действующих предприятий в США. К наименьшим относятся предприятия с численностью занятых от 1 до 24 человек, к малым — от 25 до 99, к промежуточным — от 100 до 499 человек, к крупным — от 500 до 999, а при численности свыше

1000 человек предприятия считаются крупнейшими. В отдельных отраслях вторым критерием отнесения предприятий к определенной категории служит объем годового оборота.

В Японии отнесение предприятий к малым и средним осуществляется в зависимости от величины уставного капитала и численности работающих, причем в добывающей, обрабатывающей промышленности и в строительстве численность работающих не должна превышать 300 человек, в оптовой торговле — 100, в розничной торговле и индустрии услуг — 50 человек.

В нашей стране в соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых предельный размер численности работников за отчетный период установлен следующий:

- в промышленности — 100 человек;
- в строительстве — 100 человек;
- на транспорте — 100 человек;
- в сельском хозяйстве — 60 человек;
- в научно-технической сфере — 60 человек;
- в оптовой торговле — 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Численность работников, позволяющая отнести предприятие к малым, включает всех работников (постоянных и временных, работающих полный и неполный рабочий день) с учетом лиц, работающих по совместительству.

Для признания предприятия малым предприятием средняя численность работающих определяется в каждом налоговом периоде ежеквартально нарастающим итогом с начала этого налогового периода исходя из фактической численности работающих.

Средней численностью работающих на предприятии признается усредненная по соответствующему промежутку времени численность работающих на предприятиях по трудовым договорам или выполняющих работы и оказывающих услуги по договорам гражданско-правового характера, определяемая как общее число отработанных на (или для) предприятия человекочасов всех работающих, деленное на число рабочих часов в этом промежутке времени, исчисленных в соответствии с трудовым законодательством РФ.

При определении средней численности работающих на предприятии в расчет включается полный рабочий день (для работающих по договорам гражданско-правового характера) или фактическое число отработанных в учитываемый день часов (для работающих по трудовым договорам, в том числе по совместительству).

Как показывает мировая практика, малые предприятия имеют значительный удельный вес в экономике, число их растет, они пользуются государственной поддержкой. Так, в США на долю малых предприятий приходится до 40% ВВП и 50% валового продукта частного сектора, в том числе в строительстве — 80%, в оптовой торговле — 86, в сфере обслуживания — 81%. На малых предприятиях США сосредоточено более половины занятых служащих. Во Франции малое предпринимательство занимает доминирующее положение в строительстве, торговле, производстве товаров народного потребления, туризме. В Японии доля малых и средних предприятий в общем количестве предприятий составляет более 90%, по числу занятых работников — 80,6%, по объему продаж в розничной торговле — 80,4%.

Возрастает роль малых предприятий и в экономике России. Значительную помощь малому предпринимательству оказывают Федеральный фонд поддержки предпринимательства, фонды поддержки предпринимательства в регионах. Развитие малых предприятий стимулируется налоговыми льготами при производстве товаров и услуг, льготным кредитованием, предоставлением оборудования по лизинговым договорам и другими мерами.

Если в 1991 г. в России было 268 тыс. малых предприятий, то на начало 2002 г. их было около 843,0 тыс. Число малых предприятий в экономике России приведено в табл. 3. В 2002 г. среднесписочная численность работников на малых предприятиях составила более 6 млн человек. Создание новых малых предприятий имеет большое значение, так как способствует росту занятости трудоспособного населения, обеспечивает развитие производства товаров и услуг.

Как показывает мировая практика, малые предприятия обладают следующими положительными чертами: гибкость и оперативность в действиях, приспособляемость (адаптация) к местным условиям, невысокие расходы по управлению, возможность более быстрой реализации идей, высокая оборачиваемость капитала и др.

Однако малые предприятия (а к ним относят и индивидуальных предпринимателей) имеют и серьезные недостатки: малый объем первоначального капитала, поэтому длительные сроки развития предприятия, финансовые трудности (сложность получения кредита), невысокий уровень профессионального менеджмента, относительно высокий уровень риска на первой стадии жизненного цикла предприятия, трудности привлечения высококвалифицированных кадров, высокий уровень занятости руководителя малого предприятия и др. Поэтому во всех развитых странах, как правило, имеются специальные государственные органы поддержки малого предпринимательства, осуществляются финансово-кредитная и другие меры поддержки малых предприятий.

Таблица 3

Число малых предприятий по отраслям экономики
(на конец года, тыс.)

	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Всего	861,1	868,0	890,6	879,3	843,0
В том числе:					
промышленность	134,8	136,1	136,2	134,2	125,1
сельское хозяйство	11,9	13,8	13,5	14,4	13,4
строительство	142,1	137,5	135,9	126,8	121,9
транспорт	18,6	18,6	21,0	19,5	18,8
связь	2,7	3,2	4,8	3,7	3,7
торговля и общественное питание	372,8	386,1	399,7	407,5	388,1
оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	14,3	13,2	14,6	13,9	15,9
информационно-вычислительное обслуживание	6,4	5,2	5,2	5,6	6,4
операции с недвижимым имуществом	4,6	5,9	8,4	11,1	14,2
общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	36,0	35,2	36,7	35,7	34,7
жилищно-коммунальное хозяйство	3,9	5,1	5,4	5,1	5,2
непроизводственные виды бытового обслуживания населения	11,3	9,2	9,2	9,6	9,4
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	15,4	17,2	17,9	18,5	17,4
образование	7,0	6,7	6,5	5,5	5,0
культура и искусство	7,9	8,1	7,8	8,4	7,9
наука и научное обслуживание	43,9	38,8	37,1	30,9	28,5
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	7,8	7,5	6,6	5,9	5,6
другие отрасли	19,7	20,6	24,1	23,0	21,8

В России в соответствии с законом государственная поддержка малых предприятий осуществляется по следующим направлениям:

формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;

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

установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;

поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;

Раздел I

организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

В мае 1993 г. Правительство РФ приняло постановление № 446 «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», определяющее приоритеты развития малого предпринимательства:

- производство и переработка сельскохозяйственной продукции;
- производство продовольственных, промышленных товаров народного потребления, лекарственных препаратов и медицинской техники;
- оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг;
- строительство объектов жилищного, производственного и социального назначения;
- инновационная деятельность.

Удельный вес малых предприятий в основных экономических показателях предприятий и организаций отраслей экономики (в процентах) характеризуется данными, представленными в табл. 4.

Таблица 4

Показатели	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Средняя численность работников	12,0	12,1	12,8	13,6	12,9
Средняя численность внешних совместителей	43,7	44,5	42,7	40,7	38,9
Средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера	48,4	36,4	31,5	30,2	26,4
Выпуск товаров и рыночных услуг	8,0	5,5	6,2	5,9	5,6
Инвестиции в основной капитал	5,4	5,5	2,7	2,6	2,7

Роль малого предпринимательства в экономике страны, как правило, определяется следующими факторами:

численностью малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в общей численности субъектов рыночной экономики;

вкладом малых предприятий в создание валового внутреннего продукта, в производство продукции (выполнение работ, оказание услуг);

вкладом субъектов малого предпринимательства в формирование федерального и региональных бюджетов;

ростом численности на малых предприятиях занятого трудоспособного населения, вкладом в решение проблемы сокращения числа безработных;

насыщением рынка потребительскими товарами (работами, услугами), лучшим удовлетворением потребностей населения;

навыками дееспособных граждан в создании собственного дела, накоплением опыта управления предприятиями и др.

Как отмечалось выше, процесс создания в России малых предприятий начался в 1988 г. Бурный рост их наблюдался в 1988-1994 гг.,

но в последующие годы их число существенно не изменилось. Если в 1995 г., по данным Госкомстата РФ, число малых предприятий в стране составило 877,3 тыс., то на 1 января 2002 г. в российской экономике действовало 843,6 тыс. малых предприятий. На 1 января 2002 г. численность индивидуальных предпринимателей составила 4496,9 тыс. человек, в том числе 265,5 тыс. глав крестьянских фермерских хозяйств.

Достигнутого количества малых предприятий России недостаточно для усиления их роли в экономике. Так, на 1000 россиян приходится в среднем лишь 6 малых предприятий, тогда как в странах — членах ЕС — не менее 30. К этому уровню приближаются лишь крупнейшие города — Москва и Санкт-Петербург, в которых на 1000 жителей приходится соответственно 20 и 23 малых предприятия.

За последние годы не увеличилось число малых предприятий и в общей численности предприятий и организаций страны. В России доля малых предприятий в общем числе предприятий составляет лишь 30,7%, тогда как в странах — членах ЕС только микропредприятия составляют 90% общего числа предприятий. Неравномерно распределяется количество малых предприятий по экономическим районам России.

Практический интерес представляют данные, характеризующие распределение числа малых предприятий по регионам страны. Так, на 1 января 2002 г. число малых предприятий в процентах к общему числу малых предприятий страны составляло: Северо-Западный округ — 14,5%; Центральный округ — 36,7; Поволжский округ — 15,0; Уральский округ — 6,6; Сибирский округ — 11,8; Дальневосточный округ — 4,7; Южный округ — 9,7%.

В таких мегаполисах, как Москва и Санкт-Петербург, на 1 января 2002 г. функционировало соответственно 21,6 и 9,3% малых предприятий. Однако незначителен удельный вес малых предприятий в таких промышленно развитых регионах, как Ленинградская область — 1,4%; Нижегородская область — 1,8%; Свердловская область — 3,6%; Московская область — 4,9%.

Общее число постоянно работающих на малых предприятиях на 1 января 2000 г. составило 6485 тыс. человек, что на 2,1% выше по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Доля среднесписочной численности занятых на предприятиях и в организациях всех отраслей экономики (без внешних совместителей и работающих по договорам) составила 13%. Общая занятость в сфере малого предпринимательства на 1 января 2001 г. составила 7 млн 569 тыс. человек, в том числе средняя численность совместителей — 607,1 тыс. человек и работающих по договорам — 379,5 тыс. человек.

На 1 января 2001 г. сектор малого предпринимательства обеспечивал занятость только каждого десятого работающего на предприятиях и в организациях России. Характерно, что в странах Западной Европы в сектор малого предпринимательства вовлечено 50—70% экономически активного населения стран.

Раздел I

За последние годы в России сократилась среднесписочная численность работников малых предприятий, что привело к сокращению средней численности работающих на одном малом предприятии в целом по экономике страны и по большинству отраслей экономики. Так, в 2001 г. средняя численность работавших на одном малом предприятии составила (человек): в целом по стране — 9; промышленность — 12; сельское хозяйство — 13; строительство — 12; транспорт — 11; связь — 11; торговля и общественное питание — 6; оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения — 8; информационно-вычислительное обслуживание — 8; операции с недвижимым имуществом — 7; общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка — 6; другие виды деятельности сферы материального производства — 9; жилищно-коммунальное хозяйство, непромышленные виды бытового обслуживания населения — 9; здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение — 7; образование — 9; культура и искусство — 7; наука и научное обслуживание — 6; финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение — 6.

Деятельность малых предприятий характеризуется более высокой производительностью труда, особенно малых предприятий промышленности, транспорта, общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка и малых строительных предприятий. Во всех указанных сферах производительность труда в 2000 г. была выше среднероссийского уровня, что свидетельствует о высокой эффективности использования работников малых предприятий. На малых промышленных предприятиях производительность труда превысила среднюю производительность, достигнутую в промышленности, на 30%.

Малые предприятия страны вносят значительный вклад в производство продукции (работ, услуг). Только за 2001 г. всеми малыми предприятиями произведено продукции (работ, услуг) в фактических ценах на сумму 852 705,2 млрд руб., что составило 6% общего объема произведенной в России продукции (работ, услуг).

Более половины продукции произведено за счет хозяйственной деятельности малых предприятий промышленности и строительства. Особенно высок удельный вес продукции малых предприятий торговли и общественного питания. Так, по итогам 2001 г. надолго малых предприятий Москвы в торговле, общественном питании и бытовом обслуживании приходилось 44% розничного товарооборота и 73% объема бытовых услуг.

Малые предприятия более эффективно используют имеющиеся у них факторы производства (основные фонды, сырье, материалы, топливо, энергию и рабочую силу), поэтому, как правило, имеют более высокую рентабельность продукции (работ, услуг) и затрат по сравнению с соответствующей отраслевой. В 2001 г. особенно успешно функционировали малые предприятия жилищно-коммунального хозяйства и непромышленных видов бытового обслуживания населения,

на которых на каждый вложенный рубль приходилось 24 коп. прибыли и 34 коп. прибыли на каждый рубль выпущенной продукции.

В отдельных регионах страны малые предприятия вносят значительный вклад в формирование федерального бюджета. Так, малые предприятия Москвы формируют около 40% городского бюджета. Правительство и мэр Москвы Ю.М. Лужков осуществляют общую программу поддержки и развития малых предприятий Москвы.

Малые предприятия испытывают большую потребность в инвестициях, поэтому государство и региональные органы власти должны оказывать малым предприятиям помощь в получении инвестиций, необходимых для их развития.

Опираясь на опыт развитых стран, можно сформулировать вывод, что поступательное развитие малого предпринимательства является важнейшим фактором успешного решения следующих проблем:

- формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества в товарах (работах, услугах);

- расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг. Стремясь к удовлетворению запросов потребителей, малый бизнес способствует повышению качества товаров (работ, услуг) и культуры обслуживания;

- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;

- содействие структурной перестройке экономики. Малое предпринимательство придает экономике гибкость, мобильность, маневренность;

- привлечение личных средств населения для развития производства. Партнеры в малых предприятиях вкладывают свои капиталы в дело с большей заинтересованностью, чем в крупных;

- создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы;

- более эффективное использование творческих способностей людей, что способствует раскрытию их талантов, освоению различных видов ремесел, народных промыслов;

- вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство представляет определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся);

- формирование социального слоя собственников, владельцев предприятий (фирм, компаний);

- активизация научно-технического прогресса;

- освоение и использование местных источников сырья и отходов крупных производств;

- содействие деятельности крупных предприятий путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создания вспомогательных и обслуживающих производств;

- освобождение государства от низкокорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа.

Раздел I

Все эти и другие экономические и социальные функции малого предпринимательства ставят его развитие в разряд важнейших государственных задач, делают его неотъемлемой частью реформирования экономики России.

Практика показывает, что технический прогресс, наиболее полное удовлетворение потребительского спроса сегодня во многом определяются эффективностью работы небольших предприятий. Высокие темпы внедрения нововведений, изобретений, мобильность технологических изменений, быстрый рост сферы услуг и занятости, острая ценовая и неценовая конкуренция, ведущая, с одной стороны, к снижению цен, а с другой — к тому, что потребитель получает продукцию и услуги высокого качества, возможность для государства получать значительные средства в форме налоговых поступлений — все это определяет важность малых предприятий в развитии экономики страны.

Раздел II

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Сущность и виды унитарных предприятий, их правоспособность

Унитарные предприятия создаются и функционируют в соответствии с ГК РФ и Федеральным законом «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14 ноября 2002 г. № 161-ФЗ и другими нормативными правовыми актами.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственниками. Имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту РФ или муниципальному образованию. Унитарное предприятие не вправе создавать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему своего имущества.

Унитарное предприятие может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Унитарное предприятие должно иметь самостоятельный баланс.

В соответствии с гражданским законодательством в РФ создаются и действуют следующие виды унитарных предприятий:

унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, — федеральное государственное предприятие и государственное предприятие субъекта РФ (далее — государственное предприятие), муниципальное предприятие;

унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, — федеральное казенное предприятие, казенное предприятие субъекта РФ, муниципальное казенное предприятие (далее — казенное предприятие).

Унитарное предприятие должно иметь полное фирменное наименование и вправе иметь сокращенное фирменное наименование на русском языке, а также вправе иметь полное и (или) сокращенное фирменное наименование на языках народов РФ и (или) иностранном языке. Фирменное наименование унитарного предприятия на русском языке не может содержать иные отражающие его организационно-

правовую форму термины. Так, полное фирменное наименование государственного или муниципального предприятия на русском языке должно содержать слова «федеральное государственное предприятие», «государственное предприятие» или «муниципальное предприятие» и указание на собственника его имущества — Российскую Федерацию, субъект РФ или муниципальное образование.

Унитарное предприятие должно иметь круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место его нахождения. Печать унитарного предприятия может также содержать его фирменное наименование на языках народов РФ и (или) иностранном языке. Унитарное предприятие вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

Унитарное предприятие может иметь гражданские права, соответствующие предмету и целям его деятельности, предусмотренным в уставе этого унитарного предприятия, и нести связанные с этой деятельностью обязанности. Унитарное предприятие создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.

Унитарные предприятия могут быть участниками (членами) коммерческих организаций, а также некоммерческих организаций, в которых в соответствии с Федеральным законом допускается участие юридических лиц. Решение об участии унитарного предприятия в коммерческой или некоммерческой организации может быть принято только с согласия собственника имущества унитарного предприятия. Распоряжение вкладом (долей) в уставном (складочном) капитале хозяйственного общества или товарищества, а также принадлежащими унитарному предприятию акциями осуществляется унитарным предприятием только с согласия собственника его имущества.

Унитарное предприятие по согласованию с собственником его имущества может создавать филиалы и открывать представительства, сведения о которых должны содержаться в уставе унитарного предприятия.

Унитарное предприятие несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Оно не несет ответственность по обязательствам собственника его имущества (Российской Федерации, субъекта РФ, муниципального образования). Российская Федерация, субъект РФ, муниципальное образование не несут ответственности по обязательствам государственного или муниципального предприятия, за исключением случаев, если несостоятельность (банкротство) такого предприятия вызвана собственником его имущества. В указанных случаях на собственника при недостаточности имущества государственного или муниципального предприятия может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

2. Учреждение унитарного предприятия

Учредителем унитарного предприятия может выступать Российская Федерация, субъект РФ или муниципальное образование. Решение об учреждении федерального государственного предприятия принимается Правительством РФ или федеральными органами исполнительной власти в соответствии с актами, определяющими компетенцию таких органов. Решение об учреждении государственного предприятия субъекта РФ или муниципального предприятия принимается уполномоченным органом государственной власти субъекта РФ или органом местного самоуправления в соответствии с актами, определяющими компетенцию таких органов.

Федеральное казенное предприятие учреждается решением Правительства РФ. Казенное предприятие субъекта РФ, муниципальное казенное предприятие учреждаются решениями соответствующих органов государственной власти и органа местного самоуправления.

В соответствие со ст. 8 Федерального закона государственное или муниципальное предприятие может быть создано в случае необходимости:

использования имущества, приватизация которого запрещена, в том числе имущества, которое необходимо для обеспечения безопасности РФ;

осуществления деятельности в целях решения социальных задач (в том числе реализации определенных товаров и услуг по минимальным ценам), а также организации и проведения закупочных и товарных интервенций для обеспечения продовольственной безопасности государства;

осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для государственных унитарных предприятий;

осуществления научной и научно-технической деятельности в отраслях, связанных с обеспечением безопасности РФ;

разработки и изготовления отдельных видов продукции, находящейся в сфере интересов РФ и обеспечивающей безопасность РФ;

производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота и (или) ограниченно оборотоспособной.

Казенное предприятие может быть создано в случае:

если преобладающая или значительная часть производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг предназначена для федеральных государственных нужд, нужд субъекта РФ или муниципального образования;

необходимости использования имущества, приватизация которого запрещена, в том числе имущества, необходимого для обеспечения безопасности РФ, функционирования воздушного, железнодорожного и водного транспорта, реализации иных стратегических интересов РФ;

необходимости осуществления деятельности по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг, реализуемых по установленным государством ценам в целях решения социальных задач;

Раздел II

необходимости разработки и производства отдельных видов продукции, обеспечивающей безопасность РФ;

необходимости производства отдельных видов продукции, изъятой из оборота или ограниченно оборотоспособной;

необходимости осуществления отдельных дотируемых видов деятельности и ведения убыточных производств;

необходимости осуществления деятельности, предусмотренной федеральными законами исключительно для казенных предприятий.

Решение об учреждении унитарного предприятия должно определять цели и предмет деятельности унитарного предприятия. Порядок определения состава имущества, закрепляемого за унитарным предприятием на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, а также порядок утверждения устава унитарного предприятия и заключения контракта с его руководителем устанавливается Правительством РФ, уполномоченными органами государственной власти субъектов РФ или органами местного самоуправления. Стоимость имущества, закрепляемого за унитарным предприятием на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления, при его учреждении определяется в соответствии с законодательством об оценочной деятельности.

Учредительным документом унитарного предприятия является его устав. Устав унитарного предприятия утверждается уполномоченными государственными органами РФ, государственными органами субъекта РФ или органами местного самоуправления.

Устав унитарного предприятия должен содержать:

полное и сокращенное фирменные наименования унитарного предприятия;

указание на место нахождения унитарного предприятия;

цели, предмет, виды деятельности унитарного предприятия;

сведения об органе или органах, осуществляющих полномочия собственника и существа унитарного предприятия;

наименование органа унитарного предприятия (руководитель, директор, генеральный директор);

порядок назначения на должность руководителя унитарного предприятия, а также порядок заключения с ним, изменения и прекращения трудового договора в соответствии с трудовым законодательством и иными содержащими нормы трудового права нормативными правовыми актами;

перечень фондов, создаваемых унитарным предприятием, размеры, порядок формирования и использования этих фондов;

иные предусмотренные Федеральным законом сведения.

Устав государственного или муниципального предприятия кроме сведений, указанных выше, должен содержать сведения о размере его уставного фонда, о порядке и об источниках его формирования, а также о направлениях использования прибыли.

Устав казенного предприятия кроме сведений, указанных выше, должен содержать сведения о порядке распределения и использования доходов казенного предприятия.

Устав унитарного предприятия может также содержать иные не противоречащие Федеральному закону и иным федеральным законам положения. Изменения в устав унитарного предприятия вносятся по решению государственного органа РФ, государственного органа субъекта РФ или органа местного самоуправления, уполномоченных утверждать устав унитарного предприятия.

Изменения, внесенные в устав унитарного предприятия, или устав унитарного предприятия в новой редакции подлежат государственной регистрации в порядке, предусмотренном ст. 10 Федерального закона для государственной регистрации унитарного предприятия. Изменения, внесенные в устав унитарного предприятия, или устав унитарного предприятия в новой редакции приобретают силу для третьих лиц с момента их государственной регистрации, а в случаях, установленных Федеральным законом, с момента уведомления органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц.

Унитарное предприятие подлежит государственной регистрации в органе, осуществляющем государственную регистрацию юридических лиц, в порядке, установленном Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц». Для государственной регистрации унитарного предприятия представляются решение уполномоченного государственного органа РФ, уполномоченного государственного органа РФ или органа местного самоуправления о создании унитарного предприятия, устав унитарного предприятия, сведения о составе и стоимости имущества, закрепляемого за ним на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления. Унитарное предприятие считается юридическим лицом со дня внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

3. Имущество и уставный фонд унитарного предприятия

Имущество унитарного предприятия формируется за счет:

имущества, закрепленного за унитарным предприятием на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления собственником этого имущества;

доходов унитарного предприятия от его деятельности;

иных не противоречащих законодательству источников.

Право на имущество, закрепляемое за унитарным предприятием на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления собственником этого имущества, возникает с момента передачи такого имущества унитарному предприятию, если иное не предусмотрено

Федеральным законом или не установлено решением собственника о передаче имущества унитарному предприятию.

Особенности осуществления права хозяйственного ведения и права оперативного управления в отношении недвижимого имущества, находящегося за пределами РФ и являющегося федеральной собственностью, а также ценных бумаг, долей, паев в находящихся за пределами РФ юридических лицах, устанавливаются Правительством РФ.

При переходе права собственности на государственное или муниципальное предприятие как самостоятельный комплекс другому собственнику государственного или муниципального имущества такое предприятие сохраняет право хозяйственного ведения или право оперативного управления на принадлежащее ему имущество.

Уставным фондом государственного или муниципального предприятия определяется минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы кредиторов такого предприятия. Уставный фонд государственного или муниципального предприятия может формироваться за счет денег, а также ценных бумаг, других вещей, имущественных прав и иных прав, имеющих денежную оценку. Федеральными законами или иными нормативными правовыми актами могут быть определены виды имущества, за счет которого не может формироваться уставный фонд государственного или муниципального предприятия.

Размер уставного фонда государственного или муниципального предприятия определяется в рублях. Размер уставного фонда государственного предприятия должен составлять не менее 5 тыс. минимальных размеров оплаты труда (МРОТ), установленных Федеральным законом на дату государственной регистрации государственного предприятия.

Размер уставного фонда муниципального предприятия должен составлять не менее 1 тыс. МРОТ, установленных Федеральным законом на дату государственной регистрации муниципального предприятия.

В казенном предприятии уставный фонд не формируется.

Уставный фонд государственного или муниципального предприятия должен быть полностью сформирован собственником его имущества в течение трех месяцев с момента государственной регистрации такого предприятия. Уставный фонд считается сформированным с момента зачисления соответствующих денежных сумм на открываемый в этих целях банковский счет и (или) передачи в установленном порядке государственному или муниципальному предприятию иного имущества, закрепляемого за ним на праве хозяйственного ведения в полном объеме.

Увеличение уставного фонда государственного или муниципального предприятия допускается только после его формирования в полном объеме, в том числе после передачи государственному или муниципальному предприятию недвижимого и иного имущества, предназначенного для закрепления за ним на праве хозяйственного ведения. Увеличение уставного фонда государственного или муниципального

предприятия может осуществляться за счет дополнительно передаваемого собственником имущества, а также доходов, полученных в результате деятельности такого предприятия. Решение об увеличении уставного фонда государственного или муниципального предприятия может быть принято собственником его имущества только на основании данных утвержденной годовой бухгалтерской отчетности такого предприятия за истекший финансовый год.

Размер уставного фонда государственного или муниципального предприятия с учетом размера его резервного фонда не может превышать стоимость чистых активов такого предприятия.

Одновременно с принятием решения об увеличении уставного фонда государственного или муниципального предприятия собственник его имущества принимает решение о внесении соответствующих изменений в устав такого предприятия. Документы для государственной регистрации внесенных в устав государственного или муниципального предприятия изменений в связи с увеличением его уставного фонда, а также документы, подтверждающие увеличение уставного фонда государственного или муниципального предприятия, должны быть представлены в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц.

Непредставление указанных в настоящем пункте документов является основанием для отказа в государственной регистрации внесенных в устав государственного или муниципального предприятия изменений.

Собственник имущества государственного или муниципального предприятия вправе, а в случаях, указанных выше, обязан уменьшить уставный фонд такого предприятия. Уставный фонд государственного или муниципального предприятия не может быть уменьшен, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше определенного в соответствии с Федеральным законом минимального размера уставного фонда.

Если по окончании финансового года стоимость чистых активов государственного или муниципального предприятия окажется меньше размера его уставного фонда, собственник имущества такого предприятия обязан принять решение об уменьшении размера уставного фонда государственного или муниципального предприятия до размера, не превышающего стоимости его чистых активов, и зарегистрировать эти изменения в установленном Федеральным законом порядке.

Если по окончании финансового года стоимость чистых активов государственного или муниципального предприятия окажется меньше установленного Федеральным законом на дату государственной регистрации такого предприятия минимального размера уставного фонда и в течение трех месяцев стоимость чистых активов не будет восстановлена до минимального размера уставного фонда, собственник имущества государственного или муниципального предприятия должен принять решение о ликвидации или реорганизации такого предприятия.

Стоимость чистых активов государственного или муниципального предприятия определяется на основании данных бухгалтерской отчетности в порядке, установленном нормативными правовыми актами РФ.

В течение 30 дней с даты принятия решения об уменьшении своего уставного фонда государственное или муниципальное предприятие обязано в письменной форме уведомить всех известных ему кредиторов об уменьшении своего уставного фонда и о его новом размере, а также опубликовать в органе печати, в котором публикуются данные о государственной регистрации юридических лиц, сообщение о принятом решении. При этом кредиторы государственного или муниципального предприятия вправе в течение 30 дней с даты направления им уведомления о принятом решении или в течение 30 дней с даты опубликования указанного сообщения потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательств государственного или муниципального предприятия и возмещения им убытков.

Государственная регистрация уменьшения уставного фонда государственного или муниципального предприятия осуществляется только при представлении таким предприятием доказательств уведомления об этом кредиторов в порядке, установленном настоящим пунктом.

Унитарное предприятие за счет остающейся в его распоряжении чистой прибыли создает **резервный фонд** в порядке и размерах, которые предусмотрены уставом унитарного предприятия. Средства резервного фонда используются исключительно на покрытие убытков унитарного предприятия. Унитарное предприятие за счет чистой прибыли создает также иные фонды в соответствии с их перечнем и в порядке, которые предусмотрены уставом унитарного предприятия. Средства, зачисленные в такие фонды, могут быть использованы унитарным предприятием только на цели, определенные федеральными законами, иными нормативными правовыми актами и уставом унитарного предприятия.

4. Права собственника имущества унитарного предприятия

В соответствии со ст. 20 Федерального закона «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» собственник имущества унитарного предприятия в отношении указанного предприятия имеет следующие права:

- принимает решение о создании унитарного предприятия;
- определяет цели, предмет, виды деятельности унитарного предприятия, а также дает согласие на участие унитарного предприятия в ассоциациях и других объединенных коммерческих организациях;
- определяет порядок составления, утверждения и установления показателей планов (программы) финансово-хозяйственной деятельности унитарного предприятия;

утверждает устав унитарного предприятия, вносит в него изменения, в том числе утверждает устав унитарного предприятия в новой редакции;

принимает решение о реорганизации или ликвидации унитарного предприятия в порядке, установленном законодательством, назначает ликвидационную комиссию и утверждает ликвидационные балансы унитарного предприятия;

формирует уставный фонд государственного или муниципального предприятия;

назначает на должность руководителя унитарного предприятия, заключает с ним, изменяет и прекращает трудовой договор в соответствии с трудовым законодательством и иными содержащими нормы трудового права нормативными правовыми актами;

согласовывает прием на работу главного бухгалтера унитарного предприятия, заключение с ним, изменение и прекращение трудового договора;

утверждает бухгалтерскую отчетность и отчеты унитарного предприятия;

дает согласие на распоряжение недвижимым имуществом, а в случаях, установленных федеральными законами, иными нормативными правовыми актами или уставом унитарного предприятия, на совершение иных сделок;

осуществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего унитарному предприятию имущества;

утверждает показатели экономической эффективности деятельности унитарного предприятия и контролирует их выполнение;

дает согласие на создание филиалов и открытие представительств унитарного предприятия;

дает согласие на участие унитарного предприятия в иных юридических лицах;

дает согласие в случаях, предусмотренных Федеральным законом, на совершение крупных сделок, сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, и иных сделок;

принимает решения о проведении аудиторских проверок, утверждает аудитора и определяет размер оплаты его услуг;

имеет другие права и несет другие обязанности, определенные законодательством РФ.

Собственник имущества казенного предприятия помимо правомочий, указанных выше, вправе:

изымать у казенного предприятия излишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество;

доводить до казенного предприятия обязательные для исполнения заказы на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд;

утверждать смету доходов и расходов казенного предприятия.

Собственник имущества унитарного предприятия вправе обращаться в суд с исками о признании оспоримой сделки с имуществом унитарного предприятия недействительной, а также с требованием о применении последствий недействительности ничтожной сделки в случаях, установленных ГК РФ и Федеральным законом «О государственных и муниципальных унитарных, предприятиях».

Собственник имущества унитарного предприятия вправе истребовать имущество унитарного предприятия из чужого незаконного владения.

Правомочия собственника имущества федерального казенного предприятия по созданию, реорганизации и ликвидации федерального казенного предприятия, утверждению устава и внесению изменений в устав такого предприятия осуществляются Правительством РФ. Иные правомочия собственника имущества федерального казенного предприятия осуществляются Правительством Российской Федерации или уполномоченными федеральными органами исполнительной власти. Правомочия собственника имущества унитарного предприятия, имущество которого находится в собственности РФ, не могут быть переданы РФ субъекту РФ или муниципальному образованию. Правомочия собственника имущества унитарного предприятия, имущество которого находится в собственности субъекта РФ, не могут быть переданы субъектом РФ иному субъекту РФ или муниципальному образованию. Правомочия собственника имущества унитарного предприятия, имущество которого находится в собственности муниципального образования, не могут быть переданы муниципальным образованием Российской Федерации, субъекту РФ или иному муниципальному образованию.

5. Руководитель унитарного предприятия

Руководитель унитарного предприятия (директор, генеральный директор) является единоличным исполнительным органом унитарного предприятия. Руководитель унитарного предприятия назначается собственником имущества унитарного предприятия. Он подотчетен собственнику имущества унитарного предприятия.

Руководитель унитарного предприятия действует от имени унитарного предприятия без доверенности, в том числе представляет его интересы, совершает в установленном порядке сделки от имени унитарного предприятия, утверждает структуру и штаты унитарного предприятия, осуществляет прием на работу работников такого предприятия, заключает с ними, изменяет и прекращает трудовые договоры, издает приказы, выдает доверенности в порядке, установленном законодательством.

Руководитель унитарного предприятия организует выполнение решений собственника имущества унитарного предприятия. Руководитель унитарного предприятия подлежит аттестации в порядке,

установленном собственником имущества унитарного предприятия. Руководитель унитарного предприятия отчитывается о деятельности предприятия в порядке и в сроки, которые определяются собственником имущества унитарного предприятия.

Руководитель унитарного предприятия не вправе быть учредителем (участником) юридического лица, занимать должности и заниматься другой оплачиваемой деятельностью в государственных органах, органах местного самоуправления, коммерческих и некоммерческих организациях, кроме преподавательской, научной и иной творческой деятельности, заниматься предпринимательской деятельностью, быть единоличным исполнительным органом или членом коллегиального исполнительного органа коммерческой организации, за исключением случаев, если участие в органах коммерческой организации входит в должностные обязанности данного руководителя, а также принимать участие в забастовках

В случаях, предусмотренных федеральными законами и изданными в соответствии с ними правовыми актами, - в унитарном предприятии могут быть образованы совещательные органы (ученые, педагогические, научные, научно-технические советы и другие). Уставом унитарного предприятия должны быть определены структура таких органов, их состав и компетенция.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность руководителя унитарного предприятия, не может совершаться унитарным предприятием без согласия собственника имущества унитарного предприятия.

Руководитель унитарного предприятия признается заинтересованным в совершении унитарным предприятием сделки в случаях, если он, его супруг, родители, дети, братья, сестры и (или) их аффилированные лица, признаваемые таковыми в соответствии с законодательством РФ:

являются стороной сделки или выступают в интересах третьих лиц в их отношениях с унитарным предприятием;

владеют (каждый в отдельности или в совокупности) 20 и более процентами акций (долей, паев) юридического лица, являющегося стороной сделки или выступающего в интересах третьих лиц в их отношениях с унитарным предприятием;

занимают должности в органах управления юридического лица, являющегося стороной сделки или выступающего в интересах третьих лиц в их отношениях с унитарным предприятием;

в иных определенных уставом унитарного предприятия случаях.

Руководитель унитарного предприятия должен доводить до сведения собственника имущества унитарного предприятия информацию:

о юридических лицах, в которых он, его супруг, родители, дети, братья, сестры и (или) их аффилированные лица, признаваемые таковыми в соответствии с законодательством РФ, владеют 20 и более процентами акций (долей, паев) в совокупности;

Раздел II

о юридических лицах, в которых он, его супруг, родители, дети, братья, сестры и (или) их аффилированные лица, признаваемые таковыми в соответствии с законодательством РФ, занимают должности в органах управления;

об известных ему совершаемых или предполагаемых сделках, в совершении которых он может быть признан заинтересованным.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность руководителя унитарного предприятия и которая совершена с нарушением требований, предусмотренных настоящими положениями, может быть признана недействительной по иску унитарного предприятия или собственника имущества унитарного предприятия.

Руководитель унитарного предприятия при осуществлении своих прав и исполнении обязанностей должен действовать в интересах унитарного предприятия добросовестно и разумно. Руководитель унитарного предприятия несет в установленном законом порядке ответственность за убытки, причиненные унитарному предприятию его виновными действиями (бездействием), в том числе в случае утраты имущества унитарного предприятия. Собственник имущества унитарного предприятия вправе предъявить иск о возмещении убытков, причиненных унитарному предприятию, руководителю унитарного предприятия.

6. Контроль за деятельностью унитарного предприятия

Бухгалтерская отчетность унитарного предприятия в случаях, определенных собственником имущества унитарного предприятия, подлежит обязательной ежегодной аудиторской проверке независимым аудитором. Контроль за деятельностью унитарного предприятия осуществляется органом, осуществляющим полномочия собственника, и другими уполномоченными органами.

Унитарное предприятие по окончании отчетного периода представляет уполномоченным органам государственной власти РФ, органам государственной власти субъекта РФ или органам местного самоуправления бухгалтерскую отчетность и иные документы, перечень которых определяется Правительством РФ, органами исполнительной власти субъектов РФ или органами местного самоуправления.

Унитарное предприятие обязано публиковать отчетность о своей деятельности в случаях, предусмотренных федеральными законами или иными нормативными правовыми актами РФ.

Унитарное предприятие обязано хранить следующие документы:

учредительные документы унитарного предприятия, а также изменения и дополнения, внесенные в учредительные документы унитарного предприятия и зарегистрированные в установленном порядке;

решения собственника имущества унитарного предприятия о создании унитарного предприятия и об утверждении перечня имущества,

передаваемого унитарному предприятию в хозяйственное ведение или оперативное управление, о денежной оценке уставного фонда государственного или муниципального предприятия, а также иные решения, связанные с созданием унитарного предприятия;

документ, подтверждающий государственную регистрацию унитарного предприятия;

документы, подтверждающие права унитарного предприятия на имущество, находящееся на его балансе;

внутренние документы унитарного предприятия;

положения о филиалах и представительствах унитарного предприятия;

решения собственника имущества унитарного предприятия, касающиеся деятельности унитарного предприятия;

списки аффилированных лиц унитарного предприятия;

аудиторские заключения, заключения органов государственного или муниципального финансового контроля;

иные документы, предусмотренные федеральными законами и иными нормативными правовыми актами, уставом унитарного предприятия, внутренними документами унитарного предприятия, решениями собственника имущества унитарного предприятия и руководителя унитарного предприятия.

Унитарное предприятие хранит документы, указанные выше, по месту нахождения его руководителя или в ином определенном уставом унитарного предприятия месте. При ликвидации унитарного предприятия документы, указанные выше, передаются на хранение в государственный архив в порядке, установленном законодательством РФ.

7. Реорганизация и ликвидация унитарных предприятий

Унитарное предприятие может быть реорганизовано по решению собственника его имущества в порядке, предусмотренном ГК РФ, Федеральным законом «О государственных и унитарных предприятиях» и иными федеральными законами.

В случаях, установленных Федеральным законом, реорганизация унитарного предприятия в форме его разделения или выделения из его состава одного или нескольких унитарных предприятий осуществляется на основании решения уполномоченного государственного органа или решения суда.

Реорганизация унитарного предприятия может быть осуществлена в форме:

слияния двух или нескольких унитарных предприятий;

присоединения к унитарному предприятию одного или нескольких унитарных предприятий;

разделения унитарного предприятия на два или несколько унитарных предприятий;

Раздел II

выделения из унитарного предприятия одного или нескольких унитарных предприятий;

преобразования унитарного предприятия в юридическое лицо иной организационно-правовой формы в предусмотренных Федеральным законом или иными федеральными законами случаях.

Унитарные предприятия могут быть реорганизованы в форме слияния или присоединения, если их имущество принадлежит одному и тому же собственнику.

Не является реорганизацией изменение вида унитарного предприятия, а также изменение правового положения унитарного предприятия вследствие перехода права собственности на его имущество другому собственнику государственного или муниципального имущества (Российской Федерации, субъекту РФ или муниципальному образованию). В случае изменения вида унитарного предприятия, а также передачи имущества унитарного предприятия другому собственнику государственного или муниципального имущества (Российской Федерации, субъекту РФ или муниципальному образованию) в устав унитарного предприятия вносятся соответствующие изменения. Передача имущества считается состоявшейся с момента государственной регистрации внесенных в устав унитарного предприятия изменений.

При преобразовании казенного предприятия в государственное или муниципальное предприятие собственник имущества казенного предприятия в течение 6 месяцев несет субсидиарную ответственность по обязательствам, перешедшим к государственному или муниципальному предприятию.

Унитарное предприятие считается реорганизованным, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения, с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц. При реорганизации унитарного предприятия в форме присоединения к нему другого унитарного предприятия первое из них считается реорганизованным с момента внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении присоединенного унитарного предприятия.

Унитарное предприятие не позднее 30 дней с даты принятия решения о реорганизации обязано уведомить в письменной форме об этом всех известных ему кредиторов унитарного предприятия, а также поместить в органах печати, в которых публикуются данные о государственной регистрации юридических лиц, сообщение о таком решении. При этом кредиторы унитарного предприятия в течение 30 дней с даты направления им уведомления или в течение 30 дней с даты опубликования сообщения о таком решении вправе в письменной форме потребовать прекращения или досрочного исполнения соответствующих обязательств унитарного предприятия и возмещения им убытков.

Государственная регистрация вновь возникших в результате реорганизации унитарных предприятий, внесение записи о прекращении унитарных предприятий, а также государственная регистрация внесенных

в устав изменений и дополнений осуществляются в порядке, установленном Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц», только при представлении доказательств уведомления кредиторов в порядке, указанном выше.

Если разделительный баланс не дает возможности определить правопреемника реорганизованного унитарного предприятия, вновь возникшие унитарные предприятия несут солидарную ответственность по обязательствам реорганизованного унитарного предприятия перед его кредиторами пропорционально доле перешедшего к ним имущества (прав) реорганизованного унитарного предприятия, определенной в стоимостном выражении.

Унитарное предприятие может быть ликвидировано по решению собственника его имущества. Унитарное предприятие может быть также ликвидировано по решению суда по основаниям и в порядке, которые установлены ГК РФ и иными федеральными законами. Ликвидация унитарного предприятия влечет за собой его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

В случае принятия решения о ликвидации унитарного предприятия собственник его имущества назначает ликвидационную комиссию, с момента назначения которой к ней переходят полномочия по управлению делами унитарного предприятия. Ликвидационная комиссия от имени ликвидируемого унитарного предприятия выступает в суде.

В случае если при проведении ликвидации государственного или муниципального предприятия установлена его неспособность удовлетворить требования кредиторов в полном объеме, руководитель такого предприятия или ликвидационная комиссия должны обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании государственного или муниципального предприятия банкротом.

8. Продажа государственного или муниципального имущества на конкурсе

Продажа государственного или муниципального имущества на конкурсе проводится в соответствии со ст. 20 Федерального закона «О приватизации государственного имущества» от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ, а также постановлением Правительства РФ от 12 августа 2002 г. № 587, утвердившим Положение о проведении конкурса по продаже государственного или муниципального имущества.

На конкурсе могут продаваться предприятие как имущественный комплекс или акции созданного при приватизации открытого акционерного общества, которые составляют более чем 50% уставного капитала указанного общества, если в отношении указанного имущества его покупателю необходимо выполнить определенные условия. Право приобретения государственного или муниципального имущества принадлежит тому покупателю, который предложил в ходе конкурса

Раздел II

наиболее высокую цену за указанное имущество, при условии выполнения таким покупателем условий конкурса.

Конкурс является открытым по составу участников. Предложения о цене государственного или муниципального имущества подаются участниками конкурса в запечатанных конвертах. Конкурс, в котором принял участие только один участник, признается несостоявшимся.

При равенстве двух и более предложений о цене государственного или муниципального имущества победителем признается тот участник, чья заявка была подана раньше других заявок.

Продолжительность приема заявок на участие в конкурсе должна быть не менее чем 25 дней.

Задаток для участия в конкурсе устанавливается в размере 20% начальной цены, указанной в информационном сообщении о проведении указанного конкурса, но не более чем 4,5 млн МРОТ,

Предложение о цене продаваемого на конкурсе имущества подается участником конкурса в день подведения итогов конкурса. По желанию претендента запечатанный конверт с предложением о цене продаваемого имущества может быть подан при подаче заявки.

Претендент не допускается к участию в конкурсе по следующим основаниям:

представленные документы не подтверждают право претендента быть покупателем в соответствии с законодательством РФ;

представлены не все документы, включенные в перечень, указанный в информационном сообщении о проведении конкурса (за исключением предложения о цене продаваемого на конкурсе имущества), или их оформление не соответствует законодательству РФ;

заявка подана лицом, не уполномоченным претендентом на осуществление таких действий;

не подтверждено поступление задатка на счета, указанные в информационном сообщении о проведении указанного конкурса, в установленный срок.

Перечень указанных оснований отказа претенденту в участии в конкурсе является исчерпывающим.

До признания претендента участником конкурса он имеет право посредством уведомления в письменной форме отозвать зарегистрированную заявку. В случае отзыва претендентом в установленном порядке заявки до даты окончания приема заявок поступивший от претендента задаток подлежит возврату течение 5 дней со дня поступления уведомления об отзыве заявки. В случае отзыва претендентом заявки позднее даты окончания приема заявок задаток возвращается в порядке, установленном для участников конкурса.

Одно лицо имеет право подать только одну заявку, а также только одно предложение о цене государственного или муниципального имущества.

Уведомление о победе на конкурсе выдается победителю или его полномочному представителю под расписку или высылается по почте

казанным письмом в течение 5 дней с даты подведения итогов конкурса. При уклонении или отказе победителя конкурса от заключения договора купли-продажи государственного или муниципального имущества задаток ему не возвращается.

Суммы задатков, внесенные участниками конкурса, за исключением суммы задатка победителя, возвращаются участникам конкурса в течение 5 дней с даты подведения итогов конкурса.

В течение 10 дней с даты подведения итогов конкурса с победителем конкурса заключается договор купли-продажи. Договор купли-продажи государственного или муниципального имущества включает в себя порядок выполнения победителем конкурса условий конкурса. Указанный договор должен устанавливать порядок подтверждения победителем конкурса выполнения принимаемых на себя обязательств. Внесение изменений и дополнений в условия конкурса и обязательства его победителя после заключения указанного договора не допускается, за исключением случаев, предусмотренных ст. 451 ГК РФ.

Договор купли-продажи государственного или муниципального имущества должен содержать:

- условия конкурса, формы и сроки их выполнения;
- порядок подтверждения победителем конкурса выполнения условий конкурса;
- порядок осуществления контроля за выполнением победителем конкурса условий конкурса;
- ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по договору купли-продажи и в виде неустойки за невыполнение победителем конкурса условий конкурса, а также ненадлежащее их выполнение, в том числе нарушение промежуточных или окончательных сроков выполнения таких условий и объема их выполнения, в размере цены государственного или муниципального имущества;
- иные определяемые по соглашению сторон условия.

Передача имущества победителю конкурса и оформление права собственности на него осуществляются в порядке, установленном законодательством РФ и соответствующим договором купли-продажи, - не позднее чем через 30 дней после дня полной оплаты имущества и выполнения условий конкурса. Факт оплаты имущества подтверждается выпиской со счета, указанного в информационном сообщении о проведении конкурса, о поступлении денежных средств в размере и в сроки, которые указаны в договоре купли-продажи.

Срок выполнения условий конкурса не может превышать один год.

Если объектом продажи на конкурсе являются акции открытого акционерного общества, победитель конкурса до перехода к нему права собственности на указанные акции осуществляет голосование в органах управления этого общества по указанным акциям по своему усмотрению, за исключением голосования по следующим вопросам:

внесение изменений и дополнений в учредительные документы открытого акционерного общества;

Раздел II

отчуждение, залог, сдача в аренду, совершение иных, способных привести к отчуждению имущества открытого акционерного общества, действий, если стоимость такого имущества превышает 5% уставного капитала открытого акционерного общества или более чем в 50 тыс. раз превышает установленный федеральным законом минимальный размер оплаты труда;

залог и отчуждение недвижимого имущества открытого акционерного общества;

получение кредита в размере более чем 5% стоимости чистых активов открытого акционерного общества;

учреждение товариществ и хозяйственных обществ;

эмиссия ценных бумаг, не конвертируемых в акции открытого акционерного общества;

утверждение годового отчета, бухгалтерского баланса, счетов прибылей и убытков открытого акционерного общества, а также распределение его прибыли и убытков.

Голосование по указанным вопросам победитель конкурса осуществляет в порядке, установленном соответственно Правительством РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления.

Победитель конкурса не вправе голосовать по вопросу реорганизации или ликвидации открытого акционерного общества.

Открытое акционерное общество, акции которого были проданы на конкурсе, до момента выполнения победителем конкурса его условий не вправе принимать решение об изменении уставного капитала, о проведении эмиссии дополнительных акций и иных конвертируемых в акции указанного общества ценных бумаг.

Условия конкурса могут предусматривать:

сохранение определенного числа рабочих мест;

переподготовку и (или) повышение квалификации работников;

ограничение изменения профиля деятельности унитарного предприятия Или назначения отдельных объектов социально-культурного, коммунально-бытового или транспортного обслуживания населения либо прекращение их использования;

проведение реставрационных, ремонтных и иных работ в отношении объектов культурного наследия, объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения.

Условия конкурса должны включать экономическое обоснование, сроки их исполнения, порядок подтверждения победителем конкурса исполнения таких условий. Условия конкурса не подлежат изменению.

Указанный перечень условий конкурса является исчерпывающим.

В случае неисполнения победителем конкурса условий, а также ненадлежащего их исполнения, в том числе нарушения промежуточных или окончательных сроков исполнения таких условий и объема их исполнения, договор купли-продажи государственного или муници-

пального имущества расторгается по соглашению сторон или в судебном порядке с одновременным взысканием с покупателя неустойки. Указанное имущество остается соответственно в государственной или муниципальной собственности, а полномочия покупателя в отношении указанного имущества прекращаются. Помимо неустойки с покупателя также могут быть взысканы убытки, причиненные неисполнением договора купли-продажи, в размере, не покрытом неустойкой.

9. Продажа государственного или муниципального имущества на аукционе

В соответствии с Федеральным законом «О приватизации государственного и муниципального имущества» постановлением Правительства Российской Федерации от 12 августа 2002 г. № 585 утверждено Положение об организации продажи государственного или муниципального имущества на аукционе, которое определяет порядок проведения аукциона по продаже государственного или муниципального имущества (далее — имущества), условия участия в нем, а также порядок оплаты приобретенного в собственность имущества.

При продаже находящегося в федеральной собственности имущества продавцами на аукционе выступают Российский фонд федерального имущества (его отделения) или иные специализированные государственные учреждения, которым Правительством РФ поручено от его имени осуществлять функции по продаже приватизируемого федерального имущества. При продаже на аукционе имущества, находящегося в государственной собственности субъектов РФ или в муниципальной собственности, продавцы определяются в порядке, установленном законами и иными нормативными правовыми актами субъектов РФ или правовыми актами органов местного самоуправления.

Продавец в соответствии с законодательством РФ при подготовке и проведении аукциона осуществляет следующие функции:

а) определяет на основании отчета об оценке имущества, составленного в соответствии с законодательством РФ об оценочной деятельности, начальную цену продаваемого на аукционе имущества (далее именуется — начальная цена продажи), а также величину повышения начальной цены («шаг аукциона») при подаче предложений о цене имущества в открытой форме;

б) определяет размер, срок и условия внесения задатка физическими и юридическими лицами, намеревающимися принять участие в аукционе (далее именуются — претенденты), а также иные условия договора о задатке;

в) заключает с претендентами договоры о задатке;

г) определяет место, дату начала и окончания приема заявок, место и срок проведения итогов аукциона;

Раздел II

д) организует подготовку и публикацию информационного сообщения о проведении аукциона;

е) принимает от претендентов заявки на участие в аукционе (далее именуются — заявки) и прилагаемые к ним документы по составленной ими описи, а также предложения о цене имущества при подаче предложений о цене имущества в закрытой форме;

ж) проверяет правильность оформления представленных претендентами документов и определяет их соответствие требованиям законодательства РФ и перечню, опубликованному в информационном сообщении о проведении аукциона;

з) ведет учет заявок по мере их поступления в журнале приема заявок;

и) принимает решение о признании претендентов участниками аукциона или об отказе в допуске к участию в аукционе по основаниям, установленным Федеральным законом «О приватизации государственного и муниципального имущества», и уведомляет претендентов о принятом решении;

к) нанимает аукциониста для проведения аукциона при подаче предложений о цене имущества в открытой форме;

л) принимает от участников аукциона предложения о цене имущества, подаваемые в день подведения итогов аукциона (при подаче предложений о цене имущества в закрытой форме);

м) определяет победителя аукциона и оформляет протокол об итогах аукциона;

н) уведомляет победителя аукциона о его победе на аукционе;

о) производит расчет с претендентами, участниками и победителем аукциона;

п) организует подготовку и публикацию информационного сообщения об итогах аукциона;

р) обеспечивает передачу имущества покупателю (победителю аукциона) и совершает необходимые действия, связанные с переходом права собственности на него.

Продавец вправе привлекать к осуществлению функций, указанных в пп. «в», «е», «ж», «з», отобранных на конкурсной основе юридических лиц на основании заключенных с ними договоров:

Для участия в аукционе претендент представляет продавцу (лично или через своего полномочного представителя) в установленный срок заявку по форме, утверждаемой продавцом, платежный документ с отметкой банка плательщика об исполнении для подтверждения перечисления претендентом установленного задатка в счет обеспечения оплаты приобретаемого на аукционе имущества и иные документы в соответствии с перечнем, опубликованным в информационном сообщении о проведении аукциона. Заявка и опись представленных документов составляются в двух экземплярах, один из которых остается у продавца, другой — у заявителя.

Для участия в аукционе претендент вносит задаток на счет (счета) продавца. Договор о задатке заключается в порядке, предусмотренном ст. 428 ГК РФ. Размер задатка, срок и порядок его внесения, реквизиты счета (счетов) продавца, порядок возвращения задатка и иные условия договора о задатке, определенные продавцом в качестве условий договора присоединения, публикуются в информационном сообщении о проведении аукциона. Документом, подтверждающим внесение задатка на счет (счета) продавца, является выписка (выписки) со счета (счетов) продавца.

Прием заявок начинается с даты, объявленной в информационном сообщении о проведении аукциона, осуществляется в течение не менее 25 календарных дней и заканчивается не позднее чем за 1 календарный день до даты рассмотрения продавцом заявок и документов претендентов. Заявка с прилагаемыми к ней документами регистрируется продавцом в журнале приема заявок с присвоением каждой заявке номера, указанием даты и времени подачи документов. На каждом экземпляре заявки продавцом делается отметка о принятии заявки с указанием ее номера, даты и времени принятия продавцом.

Заявки, поступившие по истечении срока их приема, указанного в информационном сообщении о проведении аукциона, вместе с описью, на которой делается отметка об отказе в принятии документов, возвращаются претендентам или их уполномоченным представителям под расписку.

Продавец принимает меры по обеспечению сохранности заявок и прилагаемых к ним документов, в том числе предложений о цене имущества, поданных претендентами при подаче заявок, а также конфиденциальности сведений о лицах, подавших заявки, и содержания представленных ими документов до момента их рассмотрения.

Решения продавца о признании претендентов участниками аукциона оформляется протоколом, в котором приводятся перечень принятых заявок с указанием имен (наименований) претендентов, перечень отозванных заявок, имена (наименования) претендентов, признанных участниками аукциона, а также имена (наименования) претендентов, которым было отказано в допуске к участию в аукционе, с указанием оснований отказа.

При наличии оснований для признания аукциона несостоявшимся продавец принимает соответствующее решение, которое оформляется протоколом.

В день проведения итогов аукциона (или в день определения участников аукциона — при подаче предложений о цене имущества в открытой форме), указанный в информационном сообщении о проведении аукциона, продавец рассматривает заявки и документы претендентов, устанавливает факт поступления от претендентов задатков на основании выписки (выписок) с соответствующего счета (счетов). По результатам рассмотрения документов продавец принимает решение о признании

Раздел II

претендентов участниками аукциона или об отказе в допуске претендентов к участию в аукционе.

Претенденты, признанные участниками аукциона, и претенденты, не допущенные к участию в аукционе, уведомляются о принятом решении не позднее следующего рабочего дня с даты оформления данного решения протоколом путем вручения им под расписку соответствующего уведомления либо направления такого уведомления по почте заказным письмом. Претендент приобретает статус участника аукциона с момента оформления продавцом протокола о признании претендентов участниками аукциона.

Аукцион с подачей предложений о цене имущества в открытой форме проводится в следующем порядке:

аукцион должен быть проведен не позднее 5 календарных дней с даты определения участников аукциона, указанной в информационном сообщении о проведении аукциона;

аукцион ведет в присутствии уполномоченного представителя продавца нанимаемый продавцом аукционист;

участникам аукциона выдаются пронумерованные билеты, которые участники поднимают после оглашения аукционистом начальной цены продажи и каждой последующей цены в случае, если они готовы купить имущество по этой цене;

аукцион начинается с оглашения аукционистом наименования имущества, основных его характеристик, начальной цены продажи и «шага аукциона».

«Шаг аукциона» устанавливается продавцом в размере от 1 до 5% начальной цены продажи и не изменяется в течение всего аукциона;

каждую последующую цену аукционист назначает путем увеличения предыдущей цены на «шаг аукциона». После объявления каждой цены аукционист называет номер билета участника аукциона, который первым поднял билет, и указывает на этого участника. Затем аукционист объявляет следующую цену в соответствии с «шагом аукциона»;

при отсутствии участников аукциона, готовых купить имущество по названной цене, аукционист повторяет эту цену три раза. Если после трехкратного объявления цены ни один из участников аукциона не поднял билет, аукцион завершается. Победителем аукциона признается участник, номер билета которого был назван аукционистом последним;

по завершении аукциона аукционист объявляет о продаже имущества, называет его продажную цену и номер билета победителя аукциона;

цена имущества, предложенная победителем аукциона, заносится в протокол об итогах аукциона, составляемый в двух экземплярах. Подписанный уполномоченным представителем продавца и аукционистом, протокол об итогах аукциона является документом, удостоверяющим право победителя на заключение договора купли-продажи имущества;

если после трехкратного объявления начальной цены продажи ни один из участников аукциона не поднял билет, аукцион признается несостоявшимся. О признании аукциона несостоявшимся продавец в тот же день составляет протокол, подписываемый также аукционистом; задаток возвращается участникам аукциона, за исключением его победителя, в течение 5 дней со дня подведения итогов аукциона.

Аукцион с подачей предложений о цене имущества в закрытой форме проводится в следующем порядке:

в день подачи заявки или в день подведения итогов аукциона участники аукциона представляют продавцу в запечатанном конверте предложения о цене имущества;

перед вскрытием конвертов с предложениями о цене имущества продавец проверяет их целостность, что фиксируется в протоколе об итогах аукциона;

продавец рассматривает предложения участников аукциона о цене имущества. Указанные предложения должны быть изложены на русском языке и подписаны участником (его полномочным представителем). Цена указывается числом и прописью. Если числом и прописью указываются разные цены, продавцом принимается во внимание цена, указанная прописью. Предложения, содержащие цену ниже начальной цены продажи, не рассматриваются;

при оглашении предложений, помимо участника аукциона, предложение которого рассматривается, могут присутствовать остальные участники аукциона или их представители, имеющие надлежащим образом оформленную доверенность, а также с разрешения продавца представители средств массовой информации;

решение продавца об определении победителя оформляется протоколом об итогах аукциона, составляемым в двух экземплярах, в котором указывается имя (наименование) победителя аукциона и предложенная им цена покупки имущества.

Подписанный уполномоченным представителем продавца протокол об итогах аукциона является документом, удостоверяющим право победителя на заключение договора купли-продажи имущества. Протокол об итогах аукциона направляется победителю аукциона одновременно с уведомлением о признании его победителем. При уклонении или отказе победителя аукциона от заключения в установленный срок договора купли-продажи имущества результаты аукциона аннулируются продавцом.

Информационное сообщение об итогах аукциона публикуется в тех же средствах массовой информации, в которых было опубликовано информационное сообщение о проведении аукциона, и должно соответствовать требованиям, установленным Федеральным законом «О приватизации государственного и муниципального имущества».

По результатам аукциона продавец и победитель аукциона (покупатель) заключают в соответствии с законодательством РФ договор купли-продажи имущества.

Раздел II

Оплата приобретаемого на аукционе имущества производится в порядке, размере и сроки, определенные в договоре купли-продажи имущества. Задаток, внесенный покупателем на счет (счета) продавца, засчитывается в оплату приобретаемого имущества. Ответственность покупателя в случае его отказа или уклонения от оплаты имущества в установленные сроки предусматривается в соответствии с законодательством РФ в договоре купли-продажи..

Организация продажи на аукционе имущественного комплекса унитарного предприятия, земельных участков, объектов культурного наследия, объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения и передача указанных объектов в собственность покупателям осуществляются с учетом особенностей, установленных законодательством РФ о приватизации в отношении указанных видов имущества.

Раздел III

СОЗДАНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

1. Принципы создания предприятия (организации)

Создание предприятия (организации) базируется на определенных принципах, регулируемых нормативными актами, гражданским законодательством, законами об отдельных организационно-правовых формах юридических лиц, которые могут функционировать в российской экономике, а также в зависимости от формы собственности на имущество (на праве собственности, праве хозяйственного владения, праве оперативного управления и др.)- Необходимость создания предприятия обосновывается экономической целесообразностью, материальными условиями, нужными для учреждения предприятия (организации), а также возможностью выполнения важнейшей общественной функции — производства товаров (выполнения работ и оказания услуг) в соответствии с потребностями рынка, заказами государства и конкретных потребителей.

Создание нового предприятия (независимо от форм собственности и его будущих собственников — владельцев) проходит, как правило, несколько этапов:

возникновение идеи о создании нового предприятия (организации), необходимого для производства конкретных видов продукции, товаров (работ, услуг);

изучение и определение возможностей использования новых технологий, средств и предметов труда;

изучение рынка, на удовлетворение потребностей которого должно работать предприятие;

подбор поставщиков необходимых факторов производства (сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, энергетических ресурсов, информации и др.);

подбор соучредителей предприятия (организации);

определение финансовых источников, необходимых для формирования уставного капитала (уставного фонда), нужного для первоначального этапа функционирования предприятия;

разработка учредительных документов и бизнес-плана;

проведение организационных мероприятий по созданию предприятия (организации) в зависимости от организационно-правовой формы и формы собственности;

Раздел III

осуществление государственной регистрации предприятия, получение необходимых счетов в банках;

изготовление печатей, штампов;

постановка на учет в органе Государственной налоговой службы, в территориальном органе Пенсионного фонда РФ и др.

Важное место в процессе создания предприятия имеют подбор руководящих работников предприятия, специалистов, определение их функций, прав, ответственности, наем на работу других сотрудников, установление форм и методов их стимулирования (мотивации), разработка правил внутреннего распорядка в соответствии с действующим законодательством, формирование условий и подсистем механизма функционирования предприятия.

Учредителями предприятия в зависимости от формы собственности могут быть:

1) государственные органы или органы местного самоуправления — при создании (учреждении) государственного или муниципального унитарного предприятия;

2) дееспособные граждане (физические лица), индивидуальные предприниматели — при создании хозяйственных товариществ и обществ;

3) индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации — при создании хозяйственных товариществ;

4) юридические лица (коммерческие организации) — при формировании сложных объединений предприятий и организаций (концернов, холдинг-компаний, консорциумов и др.);

5) хозяйственные общества, государственные и муниципальные предприятия — при создании дочерних обществ и предприятий;

6) иностранные граждане и юридические лица и российские граждане и юридические лица — при создании совместных предприятий (предприятий с иностранными инвестициями);

7) добровольные объединения граждан на основе их членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, на их личном трудовом и ином участии и объединении имущественных паевых взносов — при учреждении производственных кооперативов;

8) фонды — при создании хозяйственных обществ для осуществления предпринимательской деятельности. Фонды имеют право участвовать в деятельности хозяйственных обществ.

Финансируемые собственниками учреждения могут быть участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере с разрешения собственника, если иное не установлено законом. Но государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере, если иное не установлено законом.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может создать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему в установленном порядке части своего имущества в хозяйственное ведение. На базе имущества, находящегося

в федеральной собственности, может быть образовано унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, т. е. федеральное казенное предприятие.

Законом может быть запрещено или ограничено участие отдельных граждан в хозяйственных товариществах, за исключением открытых акционерных обществ. Это положение касается государственных служащих, военнослужащих и других категорий граждан.

Некоммерческие организации, как известно, основной своей целью не преследуют извлечение прибыли, но могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует этим целям. Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом (п. 3 ст. 50 ГК РФ).

В соответствии с ГК РФ предприятия как коммерческие организации. в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями.

Если по решению участников на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, такая ассоциация (союз) преобразуется в хозяйственное общество или товарищество в порядке, предусмотренном ГК РФ, либо может создать для осуществления предпринимательской деятельности хозяйственное общество или участвовать в таком обществе. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Наименование ассоциации (союза) должно содержать указание на основной предмет деятельности ее членов с включением слова «ассоциация» или «союз».

В зависимости от формы участия в образовании имущества предприятия (организации) как юридические лица могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество. Так, к юридическим лицам, в отношении которых их участники имеют обязательственные права, относятся хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские кооперативы. К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное вещное право, относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, в том числе дочерние предприятия, а также финансируемые собственником учреждения (п. 2 ст. 48. ГК РФ).

Предприятия (организации) могут учреждаться (создаваться) на базе государственной, муниципальной собственности, собственности граждан (физических лиц) и (или) юридических лиц, на коллективной и смешанной собственности.

Количество учредителей (участников) создаваемого (учреждаемого) предприятия (организации) законодательными актами не ограничивается, кроме закрытого акционерного общества. Так, ГК РФ установлено, что число участников закрытого акционерного общества не должно превышать числа, установленного законом об акционерных обществах, в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого года — ликвидации в судебном порядке, если их число не уменьшится до установленного законом предела (п. 2 ст. 97 ГК РФ). В Законе РФ об акционерных обществах предел численности учредителей закрытого акционерного общества установлен в количестве 50 человек. Число учредителей открытого акционерного общества не ограничено.

Гражданским законодательством установлено ограничение по участию лиц в хозяйственных товариществах. Так, одно лицо может быть участником только одного полного товарищества, одно лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере, а участник полного товарищества не может быть полным товарищем в товариществе на вере. Полный товарищ в товариществе на вере не может быть участником полного товарищества.

Количество участников полного товарищества ГК РФ не ограничено, однако оно ликвидируется, когда в полном товариществе остается единственный участник, который вправе в течение 6 месяцев с момента, когда он стал единственным участником товарищества, преобразовать такое товарищество в хозяйственное общество в порядке, установленном первой частью ГК РФ.

Товарищество на вере может быть создано при участии неограниченного числа полных товарищей и вкладчиков, оно сохраняется, если в товариществе на вере остаются по крайней мере один полный товарищ и один вкладчик (п. 1 ст. 86 ГК РФ). Следовательно, товарищество на вере (коммандитное товарищество) может учреждаться, если в его создании принимают участие один полный товарищ и один вкладчик. Однако такое товарищество будет неустойчивым, так как при выбытии всех вкладчиков товарищество на вере ликвидируется, однако полные товарищи — участники коммандитного товарищества — вправе вместо ликвидации преобразовать товарищество на вере в полное товарищество.

Число работников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать предела, установленного законом об обществах с ограниченной ответственностью, т. е. не более 50 учредителей. В противном случае оно должно быть преобразовано в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока подлежит ликвидации, если число его участников не уменьшится до установленного законом предела. Общество с ограниченной ответственностью не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица (ст. 88 ГК РФ). Как правило, число учредителей такого общества должно быть не менее трех, но общество может быть создано одним лицом.

Число учредителей открытого акционерного общества ГК РФ предельно не ограничено. Акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества. Данные об этом должны содержаться в уставе общества, быть зарегистрированы и опубликованы для всеобщего сведения. Однако акционерное общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица (п. 6 ст. 98 ГК РФ).

Законодательством установлено, что число членов производственного кооператива не должно быть менее пяти. Производственный кооператив по единогласному решению его членов может преобразовываться в хозяйственное товарищество или общество.

Уставный капитал предприятия. Размер уставного капитала (фонда) предприятия (организации) при его создании (учреждении) регулируется ГК РФ, законами об отдельных организационно-правовых формах организаций. Так, в соответствии с Положением о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности, утвержденным Указом Президента РФ от 8 июля 1994 г. № 1482 «Об упорядочении государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории Российской Федерации», размер уставного капитала (фонда) акционерного общества, предприятия с долевым участием иностранных инвестиций (совместные предприятия независимо от их организационно-правовой формы) должен быть не менее суммы, равной 1000-кратному размеру минимальной оплаты труда в месяц на дату представления учредительных документов для государственной регистрации. Размер уставного капитала предприятий других организационно-правовых форм должен быть не менее суммы, равной 100-кратному размеру минимальной оплаты труда в месяц.

ГК РФ устанавливает, что уставный фонд предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не может быть менее суммы, определенной законом о государственных и муниципальных унитарных предприятиях. До государственной регистрации предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, его уставный фонд должен быть полностью обеспечен собственником.

Если по окончании финансового года стоимость чистых активов предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, окажется меньше размера уставного фонда, орган, уполномоченный создавать такие предприятия, обязан произвести в установленном порядке уменьшение уставного фонда. Если стоимость чистых активов становится меньше размера, определенного законом, предприятие может быть ликвидировано по решению суда. В случае принятия решения об уменьшении уставного фонда предприятие обязано письменно уведомить своих кредиторов, которые вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательств, должником по которым является это предприятие, и возмещения убытков. Следовательно, уменьшение размера уставного фонда приводит к сокращению финансовых возможностей предприятия и усилению ответственности перед кредиторами.

Хозяйственные товарищества и общества в процессе учреждения формируют уставный (складочный) капитал, вкладом в который могут быть, деньги, ценные бумаги, вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Так, участник полного товарищества обязан внести не менее половины своего вклада в складочный капитал товарищества к моменту его регистрации. Остальная часть должна быть внесена участниками полного товарищества в сроки, установленные учредительным договором. При невыполнении этой обязанности участник полного товарищества обязан уплатить товариществу 10% годовых с невнесенной части вклада и возместить причиненные убытки, если иные последствия не установлены учредительным договором.

Складочный капитал товарищества на вере формируется из вкладов полных товарищей и вкладчиков, внесение вклада последними удостоверяется свидетельством об участии, выдаваемым вкладчику товариществом. В учредительном договоре товарищества на вере наряду с другими обязательными сведениями должны быть следующие сведения о складочном капитале: условия о размере и составе складочного капитала товарищества; о размере и порядке изменения долей каждого из полных товарищей в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, их ответственности за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о совокупном размере вкладов, вносимых вкладчиками (п. 2 ст. 83 ГК РФ).

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью (ООО) составляется из стоимости вкладов его участников, он определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы кредиторов общества. Размер уставного капитала общества не может быть менее суммы, определенной законом об обществах с ограниченной ответственностью, т. е. не менее 100 МРОТ. Не допускается освобождение участника общества с ограниченной ответственностью от обязанности внесения вклада в уставный капитал общества, в том числе путем зачета требований к обществу.

На момент регистрации общества уставный капитал должен быть оплачен его участниками не менее чем наполовину. Оставшаяся неоплаченной часть уставного капитала общества должна быть оплачена его участниками в течение первого года деятельности общества. Если не будет выполнена эта обязанность, общество должно либо объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке, либо прекратить свою деятельность путем ликвидации.

Уставный капитал общества может быть увеличен после внесения всеми его участниками вкладов в полном объеме.

Если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов ООО или АО окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном

порядке. Если же стоимость чистых активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации.

Уменьшение уставного капитала ООО допускается после уведомления всех кредиторов, которые вправе потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств общества и возмещения им убытков.

В соответствии с законодательством (ст. 99 ТК РФ) уставный капитал акционерного общества (АО) состоит из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами. Он не должен быть менее размера, установленного законом об АО. В Федеральном законе об акционерных обществах установлено, что минимальный уставный капитал общества открытого типа должен составлять не менее 1000-кратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату регистрации общества, а закрытого общества — не менее 100-кратной суммы минимального размера оплаты труда. Не допускается освобождение акционера от обязанности оплаты акций общества, в том числе освобождение его от этой обязанности путем зачета требований к обществу. Открытая подписка на акции АО не допускается до полной уплаты уставного капитала. При учреждении АО все его акции должны быть распределены среди учредителей.

По решению общего собрания акционеров АО имеет право увеличить уставный капитал путем увеличения номинальной стоимости акций или выпуска дополнительных акций. Однако увеличение уставного капитала АО допускается после его полной оплаты. Увеличение уставного капитала АО не допускается для покрытия понесенных им убытков. По решению общего собрания акционеров АО может уменьшить уставный капитал путем уменьшения номинальной стоимости акций либо путем покупки части акций в целях сокращения их общего количества. *Но уменьшение уставного капитала АО допускается* после уведомления всех кредиторов АО, которые могут потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств общества и возмещения им убытков.

АО имеет право выпускать облигации на сумму, не превышающую размер уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного обществу в этих целях третьими лицами, после полной оплаты уставного капитала.

АО не имеет права объявлять и выплачивать владельцам акций дивиденды в следующих случаях:

- 1) до полной оплаты всего уставного капитала;
- 2) если стоимость чистых активов АО меньше уставного капитала и резервного фонда либо станет меньше их размера в результате выплаты дивидендов.

Порядок выплаты дивидендов изложен в гл. V «Дивиденды общества» Федерального закона об акционерных обществах.

2. Учредительные документы

Разработка учредительных документов является важным (определяющим) этапом как в процессе создания предприятия (организации), так и в процессе его функционирования, поэтому законодательными актами установлены определенные сведения, которые должны содержать учредительные документы. Учредительные документы (особенно устав предприятия) представляют собой свод прав, обязанностей, условий функционирования предприятия, его трудового коллектива, констатирующих статус предприятия.

В законодательных актах, регулирующих деятельность предприятий (организаций), установлены два основных учредительных документа, которые необходимо иметь предприятиям в зависимости от организационно-правовой формы собственности; устав и учредительный договор. В ст. 52 ГК РФ установлено, что юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками). Юридическое лицо, созданное одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

Для государственных и муниципальных унитарных предприятий и для казенных предприятий основным учредительным документом является устав предприятия. Устав предприятия разрабатывается и утверждается его учредителями (участниками), а учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый Правительством Российской Федерации. Содержание типового устава казенного предприятия приведено в разделе «Государственные и муниципальные унитарные предприятия». Унитарное предприятие, создающее в качестве юридического лица другое унитарное предприятие, утверждает устав вновь созданного предприятия.

В Положении о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности установлено, что устав должен в обязательном порядке содержать сведения об организационно-правовой форме, наименовании, нахождении предприятия, размере его уставного капитала (фонда), составе, порядке распределения прибыли и образования фондов предприятия, порядке и условиях реорганизации и ликвидации предприятия.

В ГК РФ установлено, что в учредительных документах юридического лица должны определяться наименование юридического лица, место его нахождения, порядок управления деятельностью юридического лица, а также содержаться другие сведения, предусмотренные законом для юридических лиц соответствующего вида. Для отдельных видов юридических лиц в учредительных документах должны быть определены предмет и цели деятельности.

В учредительном договоре должно быть установлено, что учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной

деятельности по его созданию, условия передачи ему имущества, участия в его деятельности, порядок и условия распределения прибыли и убытков между участниками управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава. В Положении о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности установлено, что договор учредителей должен содержать сведения о наименовании и юридическом статусе учредителей, их местонахождении, государственной регистрации, размере уставного капитала предприятия, долей участия (паев, количества акций), принадлежащих каждому учредителю, размерах, порядке и способах внесения вкладов (оплаты акций).

Хозяйственные товарищества, создаются и действуют на основе учредительного договора, который в полном товариществе подписывается всеми его участниками, а в товариществе на вере — всеми его полными товарищами. Учредительный договор полного товарищества, помимо сведений, указанных выше, должен содержать условия о размере и составе складочного капитала товарищества; о размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов; об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов.

В учредительном договоре полного товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда не только управление производится по общему согласию всех участников, но и когда решение принимается большинством голосов участников. Учредительным договором может быть предусмотрен и иной порядок определения количества голосов его участников. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников, но не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибыли или убытках (п. 1 ст. 74 ГК РФ). В учредительном договоре полного товарищества могут быть установлены и другие условия создания и функционирования товарищества в соответствии с ГК РФ и другими нормативными актами.

Учредительный договор товарищества на вере должен содержать сведения (помимо установленных для других юридических лиц — п. 2 ст. 52 ГК РФ): условия о размере и составе складочного капитала товарищества; о размере и порядке изменения долей каждого из полных товарищей в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, их ответственности за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о совокупном размере вкладов, вносимых вкладчиками. В учредительном договоре товарищества на вере должны быть установлены права не только полных товарищей, но и вкладчиков в соответствии со ст. 85 ГК РФ.

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью (ООО) являются учредительный договор, подписанный его

учредителями, и утвержденный ими устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав, утвержденный учредителем. Учредительные документы ООО помимо сведений, установленных для всех юридических лиц, должны содержать условия о размере уставного капитала общества; о размере долей каждого из участников; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством, а также иные сведения, предусмотренные Федеральным законом об обществах с ограниченной ответственностью.

В уставе ООО необходимо зафиксировать вопросы, которые относятся к исключительной компетенции общего собрания участников ООО (в соответствии со ст. 91 ГК РФ и Законом об обществах с ограниченной ответственностью), и другие сведения в соответствии с законодательством, особенно вопросы мотивации труда наемных работников, управления персоналом и т. д.

Учредительным документом акционерного общества является устав, утвержденный учредителями. В заключенном договоре учредители АО должны определить порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию общества, размер уставного капитала, категории выпускаемых акций и порядок их распределения, а также иные условия, предусмотренные Законом об акционерных обществах.

Устав АО помимо сведений, указанных в п. 2 ст. 52 ГК РФ, должен содержать условия о категориях выпускаемых обществом акций, их номинальной стоимости и количестве; о размере уставного капитала общества, о правах акционеров; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе в вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством; об уменьшении уставного капитала общества путем покупки и погашения части акций; о компетенции общего собрания акционеров в соответствии со ст. 103 ГК РФ и Законом об акционерных обществах. В уставе могут быть и другие сведения и условия функционирования АО.

В Федеральном законе об акционерных обществах говорится, что требования устава общества обязательны для исполнения всеми органами общества и его акционерами. Устав АО должен содержать следующие сведения:

- полное и сокращенное фирменные наименования общества;
- местонахождение общества;
- тип общества (открытое или закрытое);
- количество, номинальную стоимость, категории (обыкновенные, привилегированные) акций и типы привилегированных акций, размещаемых обществом;
- права акционеров — владельцев акций каждой категории (типа);

размер уставного капитала общества;
структура и компетенция органов управления общества и порядок принятия ими решений;

порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров, в том числе перечень вопросов, решение по которым принимается органами управления общества квалифицированным большинством голосов или единогласно;

сведения о филиалах и представительствах общества;

иные положения, предусмотренные Федеральным законом.

Уставом общества могут быть установлены ограничения количества акций, принадлежащих одному акционеру, и их суммарной номинальной стоимости, а также максимального числа голосов, предоставляемых одному акционеру. В уставе могут быть и другие сведения и условия функционирования АО.

3. Государственная регистрация предприятий (организаций)

В соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц» от 8 августа 2001 г № 129-ФЗ регулируются отношения, возникающие в связи с государственной регистрацией юридических лиц при их создании, реорганизации и ликвидации, при внесении изменений в их учредительные документы и при ведении Единого государственного реестра юридических лиц.

Государственная регистрация юридических лиц представляет собой акт уполномоченного федерального органа исполнительной власти, осуществляемый посредством внесения в государственный реестр сведений о создании, реорганизации и ликвидации юридических лиц, а также иных сведений о юридических лицах в соответствии с Федеральным законом.

В государственном реестре содержатся следующие сведения о юридическом лице:

а) полное и (в случае, если имеется) сокращенное наименования, в том числе фирменное наименование для коммерческих организаций на русском языке. В случае если в учредительных документах юридического лица его наименование указано на одном из языков народов Российской Федерации и (или) на иностранном языке, в государственном реестре указывается также наименование юридического лица на этих языках;

б) организационно-правовая форма;

в) адрес (место нахождения) постоянно действующего исполнительного органа юридического лица (в случае отсутствия постоянно действующего исполнительного органа юридического лица — органа или лица, имеющего право действовать от имени юридического лица

Раздел III

без доверенности), по которому осуществляется связь с юридическим лицом;

г) способ образования юридического лица (создание или реорганизация);

д) сведения об учредителях юридического лица;

е) копии учредительных документов юридического лица;

ж) сведения о правопреемстве — для юридических лиц, созданных в результате реорганизации иных юридических лиц, в учредительные документы которых вносятся изменения в связи с реорганизацией, а также для юридических лиц, прекращающих свою деятельность в результате реорганизации;

з) дата регистрации изменений, внесенных в учредительные документы юридического лица, или в случаях, установленных законом, дата получения регистрирующим органом уведомления об изменениях, внесенных в учредительные документы;

и) способ прекращения деятельности юридического лица (путем реорганизации или путем ликвидации);

к) размер указанного в учредительных документах коммерческой организации уставного капитала (складочного капитала, уставного фонда, паевых взносов или другого);

л) фамилия, имя, отчество и должность лица, имеющего право без доверенности действовать от имени юридического лица, а также паспортные данные такого лица или данные иных документов, удостоверяющих личность в соответствии с законодательством РФ, и идентификационный номер налогоплательщика при его наличии;

м) сведения о лицензиях, полученных юридическим лицом.

Эти сведения представляются лицензирующими органами не позднее 5 рабочих дней с момента принятия соответствующего решения.

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

Документы представляются в регистрирующий орган уполномоченным лицом непосредственно или направляются почтовым отправлением с объявленной ценностью при его пересылке и описью вложений. Уполномоченным лицом (заявителем) могут являться следующие физические лица:

руководитель постоянно действующего исполнительного органа регистрирующего юридического лица или иное лицо, имеющие право без доверенности действовать от имени этого юридического лица;

учредитель (учредители) юридического лица при его создании;

руководитель юридического лица, выступающего учредителем регистрируемого юридического лица;

конкурсный управляющий или руководитель ликвидационной комиссии (ликвидатор) при ликвидации юридического лица;

иное лицо, действующее на основании доверенности или иного полномочия, предусмотренного Федеральным законом, или актом специально уполномоченного на то государственного органа, или актом органа местного самоуправления.

Заявитель удостоверяет своей подписью заявление, представленное в регистрирующий орган, и указывает свои паспортные данные или в соответствии с законодательством РФ данные иного удостоверяющего личность документа и идентификационный номер налогоплательщика (при его наличии). Подпись заявителя на указанном заявлении должна быть нотариально удостоверена.

Датой представления документов при осуществлении государственной регистрации является день их получения регистрирующим органом. В день получения регистрирующим органом документов заявителю *выдается* соответствующая *расписка*, а при поступлении в регистрирующий орган документов, направленных по почте, расписка высылается в течение рабочего дня, следующего за днем получения регистрирующим органом документов.

При государственной регистрации создаваемого юридического лица в регистрирующий орган представляются следующие документы:

а) подписанное заявителем заявление о государственной регистрации по форме, утвержденной Правительством РФ. В заявлении подтверждается, что представленные учредительные документы соответствуют установленным законодательством РФ требованиям к учредительным документам юридического лица данной организационно-правовой формы, что сведения, содержащиеся в этих учредительных документах, иных представленных для государственной регистрации документах, заявлении о государственной регистрации, достоверны, что при создании юридического лица соблюден установленный для юридических лиц данной организационно-правовой формы порядок их учреждения, в том числе оплаты уставного капитала (складочного капитала, уставного фонда, паевых взносов) на момент государственной регистрации, и в установленных законом случаях согласованы с соответствующими органами и (или) органами местного самоуправления вопросы создания юридического лица;

б) решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством РФ;

в) учредительные документы юридического лица (подлинники или нотариально удостоверенные копии);

г) выписка из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или равное по юридической силе доказательство юридического статуса иностранного юридического лица — учредителя;

д) документ об уплате государственной пошлины.

Государственная регистрация юридических лиц при их создании осуществляется государственными налоговыми инспекциями по месту нахождения постоянно действующего исполнительного органа, а в случае его отсутствия — по месту нахождения иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности.

Решение о государственной регистрации, принятое регистрирующим органом, является основанием внесения соответствующей записи в государственный реестр. Моментом государственной регистрации признается внесение регистрирующим органом соответствующей записи в государственный реестр. Регистрирующий орган не позднее одного рабочего дня с момента государственной регистрации выдает (направляет) заявителю документ, подтверждающий факт внесения записи в государственный реестр. Форма и содержание документа устанавливаются Правительством РФ.

Регистрирующий орган в срок не более чем 5 рабочих дней с момента государственной регистрации представляет сведения о регистрации в государственные органы, определенные Правительством РФ, например в налоговые органы.

Отказ в государственной регистрации создаваемого юридического лица в соответствии с Федеральным законом допускается в случае:

- а) непредставления определенных Федеральным законом необходимых для государственной регистрации документов;
- б) представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

Решение регистрирующего органа об отказе в государственной регистрации должно содержать основания отказа с обязательной ссылкой на нарушения, указанные в вышеприведенных пунктах а) и б). Решение об отказе в государственной регистрации должно быть принято в срок не более чем 5 рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган. Решение об отказе в государственной регистрации направляется лицу, указанному в заявлении о государственной регистрации, с уведомлением о вручении такого решения, которое может быть заявителем обжаловано в судебном порядке.

За необоснованный, т. е. не соответствующий основаниям, указанным в пунктах а) и б), отказ в государственной регистрации, неосуществление регистрации в установленные сроки или иное нарушение порядка государственной регистрации, установленного Федеральным законом (о чем сказано выше), а также за отказ в представлении или за несвоевременное представление сведений, содержащихся в государственном реестре, должностные лица регистрирующих органов несут ответственность, установленную законодательством РФ.

Так, в соответствии со ст. 169 Уголовного кодекса РФ неправомерный отказ в регистрации индивидуального предпринимателя или коммерческой организации либо уклонение от их регистрации, если эти деяния совершены лицом с использованием своего служебного положения, наказываются штрафом в размере от 200 до 500 МРОТ

или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет со штрафом в размере до 50 МРОТ или иного дохода, осуществленного за период до одного месяца, либо обязательными работами на срок от 120 до 180 часов.

В соответствии с п. 2 ст. 24 Федерального закона «О государственной регистрации юридических лиц» регистрирующий орган возмещает ущерб, причиненный отказом в государственной регистрации, уклонением от государственной регистрации или нарушением порядка государственной регистрации, допущенным по его вине.

Регистрирующий орган имеет право обратиться в суд с требованием о ликвидации юридического лица в случае допущенных при создании такого юридического лица грубых нарушений закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер, а также в случае неоднократных либо грубых нарушений законов или иных нормативных правовых актов о государственной регистрации юридических лиц.

4. Государственная регистрация юридического лица, создаваемого путем реорганизации

Государственная регистрация юридического лица, создаваемого путем реорганизации, осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц» от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ.

Государственная регистрация осуществляется в срок не более чем 5 рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган, которые представляются уполномоченным лицом непосредственно или направляются почтовым отправлением с объявленной ценностью при его пересылке и описью вложений.

При государственной регистрации юридического лица, создаваемого путем реорганизации (преобразования, слияния, разделения, выделения) в регистрирующий орган представляются следующие документы:

а) подписанное заявителем заявление о государственной регистрации каждого вновь возникающего юридического лица, создаваемого путем реорганизации, по форме, утвержденной Правительством РФ. В заявлении подтверждается, что учредительные документы созданных путем реорганизации юридических лиц соответствуют установленным законодательством РФ требованиям к учредительным документам юридического лица данной организационно-правовой формы, что сведения, содержащиеся в этих учредительных документах и в заявлении

Раздел III

о государственной регистрации, достоверны, что передаточный акт или разделительный баланс содержит сведения о правопреемстве по всем обязательствам возникающего юридического лица в отношении всех его кредиторов, что все кредиторы реорганизуемого юридического лица уведомлены в письменной форме о реорганизации и в установленных законом случаях вопросы реорганизации юридического лица согласованы с соответствующими государственными органами и (или) органами местного самоуправления;

б) учредительные документы каждого вновь возникающего юридического лица, создаваемого путем реорганизации (подлинники или нотариально удостоверенные копии);

в) решение о реорганизации юридического лица;

г) договор о слиянии или присоединении в случаях, предусмотренных федеральными законами;

д) передаточный акт или разделительный баланс;

е) документ об уплате государственной пошлины.

Государственная регистрация юридических лиц, создаваемых путем реорганизации, осуществляется регистрирующими органами по месту нахождения реорганизуемых юридических лиц. В случае если место нахождения юридических лиц, создаваемых путем реорганизации, отличается от места нахождения реорганизуемого юридического лица, порядок взаимодействия регистрирующих органов определяется Правительством РФ.

В случае если реорганизация влечет за собой прекращение деятельности одного или нескольких юридических лиц, регистрирующий орган вносит в государственный реестр запись о прекращении деятельности юридических лиц по получении информации от соответствующего регистрирующего органа о государственной регистрации вновь возникших юридических лиц, за исключением случаев, когда реорганизация юридического лица осуществляется в форме присоединения.

Реорганизация юридического лица в форме преобразования считается завершенной с момента государственной регистрации вновь возникшего юридического лица, а преобразованное юридическое лицо — прекратившим свою деятельность.

Реорганизация юридических лиц в форме слияния считается завершенной с момента государственной регистрации вновь возникшего юридического лица, а юридические лица, реорганизованные в форме слияния, считаются прекратившими свою деятельность.

Реорганизация юридического лица в форме разделения с момента государственной регистрации последнего из вновь возникших юридических лиц считается завершенной, а юридическое лицо, реорганизованное в форме разделения, считается прекратившим свою деятельность.

Реорганизация юридического лица в форме выделения с момента государственной регистрации последнего из возникших юридических лиц считается завершенной.

Реорганизация юридического лица в форме присоединения с момента внесения в государственный реестр записи о прекращении последнего из присоединенных юридических лиц считается завершенной.

Моментом государственной регистрации признается внесение регистрирующим органом соответствующей записи в государственный реестр. Регистрирующий орган не позднее одного рабочего дня с момента государственной регистрации выдает (направляет) заявителю документ, подтверждающий факт внесения записи в государственный реестр.

5. Постановка предприятий (организаций) на учет в налоговом органе

В соответствии с постановлением Правительства РФ государственную регистрацию юридических лиц (предприятий, организаций) осуществляют государственные налоговые инспекции по месту нахождения юридических лиц. После государственной регистрации и внесения юридических лиц в Единый государственный реестр юридических лиц регистрирующие органы (налоговые инспекции) должны поставить организации на налоговый учет.

Организация подает в налоговый орган заявление установленной Министерством РФ по налогам и сборам формы о постановке на учет, одновременно с заявлением представляет в одном экземпляре копии заверенных в установленном порядке: свидетельства о государственной регистрации, учредительных и иных документов, необходимых при государственной регистрации, других документов, подтверждающих соответствие с законодательством создания организации. Налоговый орган обязан поставить организацию на учет в течение 5 дней со дня подачи ею необходимых документов и в тот же срок выдать соответствующее свидетельство, форма которого устанавливается Министерством РФ по налогам и сборам. Налоговый орган присваивает организации идентификационный налоговый номер, который организация обязана указывать во всех документах. Организация-налогоплательщик включается в Единый государственный реестр налогоплательщиков.

Об изменениях в уставе и других учредительных документах организации, в том числе связанных с образованием новых филиалов и представительств, изменением места нахождения, а также о разрешении заниматься лицензируемыми видами деятельности организация обязана уведомлять налоговый орган, в котором она стоит на учете, в 10-дневный срок с момента регистрации изменений в учредительных документах. Постановка на учет, снятие с учета осуществляются налоговым органом бесплатно.

Организация, в состав которой входят обособленные подразделения, расположенные на территории России, а также если в ее собственности

Раздел III

находится подлежащее налогообложению недвижимое имущество, обязана встать на учет в качестве налогоплательщика в налоговом органе как по месту своего нахождения, так и по месту нахождения каждого своего обособленного подразделения и месту нахождения принадлежащего ей недвижимого имущества и транспортных средств. При осуществлении деятельности в РФ через обособленное подразделение заявление о постановке на учет организации по месту нахождения обособленного подразделения подается в течение одного месяца после создания обособленного подразделения.

Заявление организации о постановке на учет по месту нахождения подлежащего налогообложению недвижимого имущества или транспортных средств подается в налоговый орган по месту нахождения этого имущества в течение 30 дней со дня его регистрации.

В случае ликвидации или реорганизации организации, принятия организацией решения о закрытии своего филиала или иного обособленного подразделения, прекращения деятельности через постоянное представительство снятие с учета производится налоговым органом по заявлению налогоплательщика в течение 14 дней со дня подачи такого заявления.

Нарушение налогоплательщиком срока постановки на учет в налоговом органе, уклонение от постановки на учет влекут взыскание штрафов в установленном размере.

В течение 10 дней после дня государственной регистрации организация должна встать на учет в органах государственных внебюджетных фондов в таком же порядке, как при постановке на учет в налоговом органе. Форма заявления о постановке на учет разрабатывается органами государственных внебюджетных фондов по согласованию с Министерством РФ по налогам и сборам.

При постановке организации на учет в налоговом органе и органах государственных внебюджетных фондов ей выдаются свидетельство и соответствующие справки о постановке на учет, необходимые для открытия расчетного и других счетов в банке. Налогоплательщики обязаны в течение 5 дней после даты открытия или закрытия счета в банке сообщить об этом налоговому органу, в котором стоят на учете, в противном случае на них налагается штраф.

6. Открытие счетов в банках

В соответствии с законодательством расчеты между юридическими лицами, а также между индивидуальными предпринимателями производятся в безналичном порядке. Расчеты между этими лицами производятся также наличными деньгами, но в ограниченном размере (не более 60 тыс. руб. в сутки). Безналичные расчеты осуществляются через

банки, иные кредитные организации, в которых предприниматели открывают соответствующие счета.

Организации по действующему законодательству РФ имеют право на открытие одного или нескольких счетов как в одном банке, так и в нескольких банках, в том числе для проведения безналичных расчетов. Организация может открывать в коммерческих банках следующие счета:

1. *Расчетные счета*, которые предназначены для осуществления текущих платежей по распоряжению организации и зачисления поступлений денежных средств в ее адрес. Расчетные счета используются организациями для зачисления выручки от реализации продукции (работ, услуг), учета своих доходов от внереализационных операций, сумм полученных кредитов и иных поступлений, осуществления расчетов с поставщиками, бюджетом по налогам и приравненным к ним платежам, с рабочими и служащими по заработной плате и другим выплатам, включаемым в фонд потребления, с банками по полученным кредитам и процентам по ним, а также для платежей по решениям судов и других органов, имеющих право принимать решения о взыскании средств со счетов юридических лиц в бесспорном порядке (налоговых, таможенных органов).

Количество расчетных счетов, открываемых организации коммерческими банками, законодательством не ограничено. Однако если организация является недоимщиком по платежам в бюджет, то она должна выбрать по своему усмотрению один счет (так называемый счет недоимщика), на котором должны аккумулироваться все суммы, поступающие в адрес этой организации в другие банки.

Для открытия расчетного счета требуется разрешение налогового органа, которое выдается по заявлению организации при постановке на налоговый учет, а также органов Пенсионного фонда РФ.

2. *Текущие счета* открываются для некоммерческих учреждений и коммерческих организаций, не являющихся юридическими лицами, например филиалов. Перечень операций по текущему счету ограничен, а распоряжаться средствами можно лишь в строгом соответствии с утвержденной сметой. Как правило, с текущего счета выдаются наличные деньги на выплату заработной платы и на другие виды оплаты труда, на командировочные расходы, а также на цели, связанные с хозяйственной деятельностью филиала. Режим текущего счета должен определяться исходя из полномочий филиала, определенных в положении о нем, и обязательства перед бюджетами и государственными внебюджетными фондами в соответствии с действующим законодательством. Текущие счета открываются также общественным организациям, благотворительным фондам и другим организациям, не занимающимся непосредственно предпринимательской деятельностью.

3. *Специальные счета* используются для хранения средств строго целевого назначения.

4. *Валютные счета* предназначены для осуществления расчетов в иностранной валюте. Эти счета открываются в коммерческих банках, имеющих лицензию ЦБ РФ на ведение валютных операций. Счета могут открываться в любой свободно конвертируемой валюте, причем на каждый вид валюты — отдельный счет.

В соответствии с валютным законодательством организации открывается транзитный счет, на который предварительно зачисляется валютная выручка. С этого счета организация в обязательном порядке продает на внутреннем рынке до 75% валютной выручки по курсу ЦБ РФ. Остаток валютной выручки с транзитного счета зачисляется на валютный счет организации.

Для открытия валютного счета в банк представляются те же документы, что и для открытия расчетного счета; но если валютный счет открывается в том же банке, в котором у организации открыт расчетный счет, достаточно одного заявления на открытие валютного счета.

5. *Бюджетный счет* обычно имеют организации, получающие средства из бюджета, и при условии, что эти средства имеют строго целевое назначение.

6. *Депозитный счет* открывается организациям, вносящим в банк вклад за счет временно свободных денежных средств на определенный срок под определенный процент. Формирование средств на депозитных счетах юридических лиц осуществляется, как правило, путем перечисления соответствующих сумм с их расчетных (текущих) счетов.

7. *Временный расчетный счет* организации для проведения операций по зачислению первоначальных взносов учредителей организации в уставный (складочный) капитал и лиц, участвующих в подписке на акции.

Предпринимательские организации вправе открывать счета в любом банке по месту их регистрации или в банке вне места своей регистрации с согласия последнего. Набор счетов определяется самой организацией в зависимости от решаемых ею задач.

Порядок открытия счетов не имеет принципиального различия и сводится к представлению в выбранный организацией банк следующих документов:

заявление на открытие счета, подписанное руководителем и главным бухгалтером организации. При отсутствии в штате должности главного бухгалтера заявление может быть подписано только руководителем организации;

нотариально заверенные копии учредительных документов;

свидетельство о государственной регистрации организации;

документ, подтверждающий постановку организации на учет в налоговом органе;

документ, подтверждающий постановку на учет в органе Пенсионного фонда РФ;

справка о постановке на учет в органах государственной статистики;

нотариально заверенная карточка с образцами подписей руководителей организации и оттиском печати, утвержденная нотариально или в установленном порядке;

справка-разрешение на открытие счета, выданная налоговым органом и органом Пенсионного фонда РФ.

Карточка с образцами подписей представляется в банк в двух экземплярах. Право первой подписи принадлежит руководителю организации, которой открывается счет, а также должностным лицам, уполномоченным руководителем; право второй подписи — главному бухгалтеру и уполномоченным лицам. Право первой подписи не может быть предоставлено главному бухгалтеру организации или другим лицам, имеющим право второй подписи.

В случае замены или дополнения хотя бы одной подписи по счету в банк представляется новая карточка с образцами подписей. Если в новой карточке подписи руководителя и главного бухгалтера организации остаются прежними, то дополнительного нотариального заверения не требуется. В этом случае достаточно разрешительной подписи главного бухгалтера банка или его заместителя после проверки им подписей руководителя и главного бухгалтера, подписавших карточку, с образцами их подписей на заменяемой карточке.

При наличии временно исполняющего обязанности руководителя или главного бухгалтера организации представляется новая временная карточка только с образцом подписи лица, временно исполняющего обязанности, заверенная нотариально.

7. Разработка и регистрация товарного знака и знака обслуживания

В механизме создания и функционирования собственной организации (фирмы, компании) важными элементами являются разработка, регистрация и использование товарного знака и знака обслуживания, которые представляют обозначения, способные отличать соответственно товары и услуги одних юридических и физических лиц от однородных товаров и услуг других юридических и физических лиц. Товарный знак может быть зарегистрирован на имя юридического лица, а также физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность в качестве индивидуального предпринимателя. Право на товарный знак охраняется законом. Владелец товарного знака имеет исключительное право пользоваться товарным знаком и распоряжаться им, а также запрещать его использование другими лицами. В соответствии с Законом РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» никто не может использовать товарный знак без разрешения владельца. Нарушением прав владельца товарного знака признаются несанкционированное изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажа, иное введение

Раздел III

в хозяйственный оборот или хранение с этой целью товарного знака или товара, обозначенного этим знаком, или обозначения, сходного с ним до степени смешения в отношении однородных товаров. Установлена уголовная ответственность за неправомерное использование товарного знака.

В качестве товарного знака могут быть зарегистрированы словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации. Товарный знак может быть зарегистрирован в любом цвете или цветном сочетании.

Заявка на регистрацию товарного знака подается юридическим или физическим лицом в Патентное ведомство Российской Федерации, в том числе через патентного поверенного, зарегистрированного в Патентном ведомстве. Заявка относится к одному товарному знаку и должна содержать: заявление о регистрации обозначения в качестве товарного знака с указанием заявителя, его местонахождения или местожительства; заявляемое обозначение и его описание; перечень товаров, для которых испрашивается регистрация товарного знака, сгруппированных по классам Международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков. К заявке необходимо приложить документ об уплате пошлины в установленном размере; устав коллективного знака, если заявка подается на коллективный знак.

До принятия решения о регистрации Патентным ведомством осуществляется экспертиза заявки, которая включает предварительную экспертизу и экспертизу заявленного обозначения. Предварительная экспертиза заявки проводится в месячный срок с даты ее поступления в Патентное ведомство. В этот срок проверяются содержание заявки, наличие необходимых документов, их соответствие установленным требованиям, при этом заявитель должен уведомить об установлении приоритета товарного знака.

В соответствии со ст. 6 Патентного закона РФ не допускается регистрация товарных знаков:

- состоящих только из обозначений;
- не обладающих разъяснительной способностью;
- представляющих собой изображение государственного герба, а также флаги и эмблемы, официальные названия государств и т.д.;
- вошедших во всеобщее употребление как обозначение товаров определенного вида;
- являющихся общепринятыми символами и терминами;
- указывающих на вид, качество, количество, свойства, назначение, ценность товаров, а также на место и время их производства или сбыта.

Не допускается регистрация в качестве товарного знака или его элементов обозначений, являющихся ложными или способными ввести в заблуждение потребителя относительно товара или его изготовителя; противоречащих общественным интересам, принципам гуманности и морали. Не могут быть зарегистрированы в качестве товарного знака обозначения, тождественные или сходные до степени

их смешения: с товарными знаками, ранее зарегистрированными или заявленными на регистрацию в Российской Федерации на имя другого лица в отношении однородных товаров; с товарными знаками других лиц, охраняемыми без регистрации в силу международных договоров Российской Федерации; с сертификационными знаками, зарегистрированными в установленном порядке.

Не регистрируются в качестве товарного знака обозначения, воспроизводящие: известные на территории Российской Федерации фирменные наименования (или их часть), принадлежащие другим лицам, получившим право на эти наименования ранее даты поступления заявки на товарный знак в отношении однородных товаров; промышленные образцы, права на которые в Российской Федерации принадлежат другим лицам; названия известных в Российской Федерации произведений науки, литературы и искусства, персонажи из них или цитаты. Произведения искусства или их фрагменты без согласия владельца авторского права или его правопреемников; фамилии, имена, псевдонимы и производные от них, портреты и факсимиле известных лиц без согласия лиц, их наследников, соответственно компетентного органа или Федерального Собрания РФ.

На основании решения о регистрации товарного знака Патентное ведомство в течение месяца со дня получения документа об уплате установленной пошлины осуществляет регистрацию товарного знака и вносит в Государственный реестр товарных знаков и знаков обслуживания, а выдача свидетельства на товарный знак производится Патентным ведомством РФ в течение 3 месяцев с даты регистрации товарного знака в Реестре. Регистрация товарного знака действует в течение 10 лет, считая с даты поступления заявки в Патентное ведомство РФ, однако срок действия регистрации товарного знака может быть продлен по заявлению владельца, поданному в течение последнего года ее действия, каждый раз на 10 лет.

Владельцы товарного знака могут зарегистрировать его в зарубежных странах или произвести его международную регистрацию, подав заявку в Патентное ведомство РФ.

Товарный знак может быть уступлен его владельцем по договору юридическому или физическому лицу, а также может быть передано право на использование товарного знака другому лицу на основе лицензионного договора. Договор об уступке товарного знака и лицензионный договор должны быть зарегистрированы в Патентном ведомстве РФ, иначе считаются недействительными.

Лицо, незаконно использующее зарегистрированный товарный знак, по требованию его владельца, прокурора обязано прекратить его использование и возместить потерпевшему причиненные убытки; опубликовать судебное решение в целях восстановления деловой репутации потерпевшего; удалить с товара или его упаковки незаконно используемый товарный знак или обозначение, сходное с ним до степени

смещения, либо уничтожить изготовленные изображения товарного знака или обозначения, сходного с ним до степени смешения.

В соответствии со ст. 180 УК РФ незаконное использование нужного товарного знака, знака обслуживания, наименования места происхождения товара или сходных с ним обозначений для однородных товаров, если это деяние совершено неоднократно или причинило крупный ущерб, наказывается штрафом в размере от 200 до 400 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 4 месяцев, либо обязательными работами на срок от 180 до 240 часов, либо исправительными работами на срок до 2 лет.

Товарный знак является одной из составных частей нематериальных активов организации (предприятия), индивидуального предпринимателя.

8. Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых организациями (предприятиями)

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

Лицензирование отдельных видов деятельности осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ. Однако действие данного Федерального закона не распространяется на следующие виды деятельности: деятельность кредитных организаций; деятельность, связанная с защитой государственной тайны; деятельность в области производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции; деятельность в области связи; биржевая деятельность; деятельность в области таможенного дела; нотариальная деятельность; страховая деятельность; деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг; осуществление внешнеэкономических операций; осуществление международных автомобильных перевозок

грузов и пассажиров; приобретение оружия и патронов к нему; использование результатов интеллектуальной деятельности; использование орбитально-частотных ресурсов и радиочастот для осуществления телевизионного вещания и радиовещания (в том числе вещания дополнительной информации); использование природных ресурсов, в том числе недр, лесного фонда, объектов растительного и животного мира; деятельность, работы и услуги в области использования атомной энергии; образовательная деятельность.

Правительство России в целях обеспечения единства экономического пространства на территории России утверждает положения о лицензировании конкретных видов деятельности; определяет федеральные органы исполнительной власти, осуществляющие лицензирование конкретных видов деятельности; устанавливает виды деятельности, лицензирование которых осуществляется органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Основными принципами осуществления лицензирования являются: обеспечение единства экономического пространства на территории России; установление единого перечня лицензируемых видов деятельности; установление единого, порядка лицензирования на территории России; установление лицензионных требований и условий положениями о лицензировании конкретных видов деятельности; гласность и открытость лицензирования; соблюдение законности при осуществлении лицензирования.

К лицензионным видам деятельности относятся виды деятельности, осуществление которых может повлечь за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, здоровью граждан, обороне и безопасности государства, культурному наследию народов России и регулирование которых не может осуществляться иными методами, кроме как лицензированием.

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

Срок действия лицензии не может быть менее 5 лет. Срок действия лицензии по его окончании может быть продлен по заявлению лицензиата. Продление срока действия лицензии осуществляется в установленном порядке. Положениями о лицензировании конкретных видов деятельности, утверждаемыми Правительством РФ, может быть предусмотрено бессрочное действие лицензии.

Для получения лицензии соискатель лицензии — юридическое лицо или индивидуальный предприниматель — представляет в соответствующий лицензирующий орган следующие документы:

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

Раздел III

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

копии учредительных документов и копия свидетельства о государственной регистрации соискателя лицензии в качестве юридического лица (с предъявлением оригиналов в случае, если копии не заверены нотариусом) — для юридического лица;

копия свидетельства о государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя (с предъявлением оригинала в случае, если копия не заверена нотариусом) — для индивидуального предпринимателя;

копия свидетельства о постановке соискателя лицензии на учет в налоговом органе (с представлением оригинала в случае, если копия не заверена нотариусом);

документ, подтверждающий уплату лицензионного сбора за рассмотрение лицензирующим органом заявления о предоставлении лицензии; сведения о квалификации работников соискателя лицензии.

Кроме перечисленных документов в положениях о лицензировании конкретных видов деятельности может быть предусмотрено представление и иных документов, наличие которых установлено соответствующими федеральными законами, а также иными нормативными правовыми актами, принятие которых предусмотрено соответствующими федеральными законами.

Лицензирующий орган принимает решение о предоставлении или отказе в предоставлении лицензии в срок, не превышающий 60 дней со дня поступления заявления о предоставлении лицензии со всеми необходимыми документами. Принятое соответствующее решение оформляется приказом лицензирующего органа, который обязан в указанный срок уведомить соискателя лицензии о принятии решения о предоставлении или отказе в предоставлении лицензии. Уведомление о предоставлении лицензии направляется (вручается) соискателю лицензии в письменной форме с указанием реквизитов банковского счета и срока уплаты лицензионного сбора за предоставление лицензии. Уведомление об отказе в предоставлении лицензии направляется (вручается) соискателю лицензии в письменной форме с указанием причин отказа.

Основанием для отказа в предоставлении лицензии является:

наличие в документах, представленных соискателем лицензии, недостоверной или искаженной информации;

несоответствие соискателя лицензии, принадлежащих ему или используемых им объектов лицензионным требованиям и условиям.

Соискатель лицензии имеет право обжаловать в порядке, установленном законодательством РФ, отказ лицензирующего органа в предоставлении лицензии или его бездействие. Так, неправомерный отказ в выдаче специального разрешения (лицензии) на осуществление определенной деятельности либо уклонение от его выдачи влечет

в Соответствии со ст. 169 Уголовного кодекса РФ следующие наказания для должностных лиц: наложение штрафа от 200 до 500 МРОТ или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет со штрафом в размере 50 МРОТ или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного месяца, либо обязательными работами на срок от 120 до 180 часов.

В течение 3 дней после представления соискателем лицензии документа, подтверждающего уплату лицензионного сбора за предоставление лицензии, лицензионный орган бесплатно выдает лицензиату документ, подтверждающий наличие лицензии.

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

Лицензиат имеет право на получение дубликатов документа, подтверждающего наличие лицензии. Дубликаты указанного документа предоставляются лицензиату за плату, равную плате, установленной за предоставление информации, содержащейся в реестре лицензий, т. е. в размере 10 руб.

В документе, подтверждающем наличие лицензии, указываются:

- наименование лицензионного органа;

- наименование и организационно-правовая форма юридического лица, место его нахождения — для юридического лица;

- фамилия, имя, отчество, место жительства, данные документа, удостоверяющего личность, — для индивидуального предпринимателя;

- лицензируемый, вид деятельности;

- срок действия лицензии;

- идентификационный номер налогоплательщика;

- номер лицензии;

- дата принятия решения о предоставлении лицензии.

В случае преобразования юридического лица, изменения его наименования или места нахождения, либо изменения имени или места жительства индивидуального предпринимателя, либо утраты документа, подтверждающего наличие лицензии, лицензиат — юридическое лицо (его правопреемник) или индивидуальный предприниматель обязан не позднее чем через 15 дней подать заявление о переоформлении документа, подтверждающего наличие лицензии, с приложением документов, подтверждающих указанные изменения или утрату документа, подтверждающего наличие лицензии. При переоформлении документа, подтверждающего наличие лицензии, лицензирующий орган вносит соответствующие изменения в реестр лицензий. Переоформление документа, подтверждающего наличие лицензии, осуществляется в течение 10 дней со дня получения лицензирующим органом соответствующего заявления. За переоформление документа, подтверждающего наличие

Раздел III

лицензии, взимается плата в размере 100 руб., которая зачисляется в соответствующий бюджет.

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

проводить проверки деятельности лицензиата на предмет соответствия ее лицензионным требованиям и условиям;

запрашивать у лицензиата необходимые объяснения и документы при проведении проверок;

составлять на основании результатов проверок акты (протоколы) с указанием конкретных нарушений;

выносить решения, обязывающие лицензиата устранить выявленные нарушения; устанавливать сроки устранения таких нарушений;

выносить предупреждения лицензиату.

Лицензирующие органы имеют право приостановить действие лицензии в случае выявления ими неоднократных нарушений или грубого нарушения лицензиатом лицензионных требований и условий. Лицензирующий орган обязан установить срок устранения лицензиатом нарушений, повлекших за собой приостановление действия лицензии. Указанный срок не может превышать 6 месяцев. В случае если в установленный срок лицензиат не устранил указанные нарушения, лицензирующий орган обязан обратиться в суд с заявлением об аннулировании лицензии. Лицензия теряет юридическую силу в случае ликвидации юридического лица или прекращения его деятельности в результате реорганизации, за исключением его преобразования, либо прекращения действия свидетельства о государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя. Лицензирующие органы могут аннулировать лицензию без обращения в суд в случае неуплаты лицензиатом в течение трех месяцев лицензионного сбора за предоставление лицензии. Лицензия может быть аннулирована решением суда на основании заявления лицензирующего органа в случае, если нарушение лицензиатом лицензионных требований и условий повлекло за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, здоровью граждан, обороне и безопасности государства, культурному наследию народов России. Одновременно с подачей заявления в суд лицензирующий орган вправе приостановить действие *указанной* лицензии на период до вступления в силу решения суда. Решение о приостановлении действия лицензии, об аннулировании лицензии или о направлении заявления об аннулировании лицензии в суд доводится лицензирующим органом до лицензиата в письменной форме с мотивированным обоснованием такого решения не позднее чем через 3 дня после его принятия.

Федеральным законом «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ установлен перечень видов деятельности, на осуществление которых требуются лицензии (п. 1 ст. 17).

Юридические лица или индивидуальные предприниматели, решившие осуществлять перечисленные виды деятельности, обязаны в установленном Законом порядке получить соответствующие лицензии. Лицензирование видов деятельности, не указанных в п. 1 ст. 17 Федерального закона, прекращается со дня вступления Закона в силу (после 6 месяцев со дня опубликования Закона).

9. Прекращение предприятия

Прекращение предприятия может быть осуществлено в форме его реорганизации и ликвидации. Под реорганизацией предприятия понимается слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. Реорганизация предприятия может быть осуществлена по решению его учредителей либо органа управления предприятием, уполномоченного на то учредительными документами. В соответствии с законодательством реорганизация юридического лица в форме его разделения или выделения из состава одного или нескольких лиц осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда. Реорганизация предприятия как юридического лица осуществляется в соответствии с ГК РФ, Законом об отдельных видах юридических лиц.

Учредители (участники) юридического лица или орган, принявший решение, о реорганизации юридического лица, обязаны уведомить об этом кредиторов реорганизуемого юридического лица.

Под ликвидацией предприятия как юридического лица понимается его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам (п. 1 ст. 61 ГК РФ).

Юридическое лицо может быть ликвидировано:

1) по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами;

2) в связи с истечением сроков, на которые создано юридическое лицо;

3) в связи с достижением цели, ради которой было создано юридическое лицо;

4) в случае признания судом недействительной регистрации юридического лица в связи с допущенными при его создании нарушениями закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустраняемый характер;

5) по решению суда в случае осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо деятельности, запрещенной законом, либо с неоднократным или грубым нарушением закона или иных правовых актов, а также в иных случаях, предусмотренных ГК РФ и другими правовыми актами;

Раздел III

б) вследствие признания судом юридического лица, являющегося коммерческой организацией, несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, о чем рассказано ниже.

Требование о ликвидации юридического лица по основаниям, указанным в пп. 1—5, может быть предъявлено в суд государственным органом или органом местного самоуправления, которому законом дано право на предъявление такого требования.

Учредители (участники) предприятия или орган, принявшие решение о ликвидации предприятия, обязаны незамедлительно письменно сообщить об этом органу, осуществляющему государственную регистрацию юридических лиц, который вносит в Единый государственный реестр юридических лиц сведения о том, что предприятие находится в процессе ликвидации. Учредители (участники) предприятия или орган, принявшие решение о ликвидации предприятия, назначают по согласованию с органом, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц, ликвидационную комиссию (ликвидатора) и устанавливают в соответствии с ГК РФ порядок и сроки ликвидации предприятия.

С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению делами ликвидируемого предприятия. Ликвидационная комиссия от имени ликвидируемого предприятия выступает в суде, помещает в органах печати, в которых публикуются данные о государственной регистрации юридического лица, публикацию о его ликвидации и о порядке и сроках предъявления требований кредиторов, которые не могут быть менее 2 месяцев с момента публикации о ликвидации предприятия.

Ликвидационная комиссия письменно должна уведомить кредиторов о ликвидации предприятия, принять меры к выявлению кредиторов и получению дебиторской задолженности. А после окончания срока для предъявления требований кредиторов составляет промежуточный ликвидационный баланс, который должен содержать сведения о составе имущества ликвидируемого предприятия, перечне предъявленных кредиторами требований и результатах их рассмотрения. Промежуточный ликвидационный баланс утверждается учредителями (участниками) предприятия или органом, принявшими решение о ликвидации предприятия, по согласованию с органом, осуществляющим регистрацию юридических лиц. Общий порядок ликвидации юридического лица установлен в ст. 63 ГК РФ.

В соответствии со ст. 64 ГК РФ при ликвидации предприятия требования кредиторов удовлетворяются в следующей очередности:

в первую очередь удовлетворяются требования граждан, перед которыми ликвидируемое предприятие несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей;

во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих по трудовому договору, в том числе по контракту, и выплате вознаграждений по авторским договорам;

в третью очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом (имущества ликвидируемого предприятия);

в четвертую — погашается задолженность по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды;

в пятую очередь производятся расчеты с другими кредиторами в соответствии с законом.

Требования каждой очереди удовлетворяются после удовлетворения требований предыдущей очереди. При недостаточности имущества ликвидируемого предприятия оно распределяется между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению, если иное не установлено законом. Порядок удовлетворения требований кредиторов регулируется положениями ст. 64 ГК РФ.

Оставшееся после удовлетворения требований кредиторов имущество ликвидируемого предприятия передается его учредителям (участникам), имеющим вещные права на это имущество или обязательственные права в отношении этого предприятия.

Казенное предприятие может быть реорганизовано или ликвидировано по решению Правительства РФ. Казенное предприятие не может быть признано по решению суда несостоятельным (банкротом).

Ликвидация предприятия считается завершенной, а предприятие — прекратившим существование после внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

Очередность удовлетворения требований кредиторов предприятия (организации), признанного несостоятельным (банкротом), изложена в п. 5 раздела IV Справочника.

10. Государственная регистрация юридического лица в связи с его ликвидацией

Государственная регистрация юридического лица в связи с его ликвидацией осуществляется в соответствии с порядком, установленным Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц» от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ.

Учредители (участники) юридического лица (орган), принявшие решение о ликвидации юридического лица, обязаны в трехдневный срок в письменной форме уведомить об этом регистрирующий орган по месту нахождения ликвидируемого юридического лица с приложением решения о ликвидации юридического лица. Регистрирующий

Раздел III

орган вносит в государственный реестр запись о том, что юридическое лицо находится в процессе ликвидации. С этого момента не допускается государственная регистрация изменений, вносимых в учредительные документы ликвидируемого юридического лица, а также государственная регистрация юридических лиц, учредителем которых выступает юридическое лицо, или государственная регистрация юридических лиц, которые возникают в результате его реорганизации.

Учредители (участники) юридического лица или орган, принявшие решение о ликвидации юридического лица, уведомляют регистрирующий орган о формировании ликвидационной комиссии или о назначении ликвидатора, а также о составлении промежуточного ликвидационного баланса.

Для государственной регистрации в связи с ликвидацией юридического лица в регистрационный орган представляются следующие документы:

а) подписанное заявителем заявление о государственной регистрации по форме, утвержденной Правительством РФ. В заявлении подтверждается, что соблюден установленный Федеральным законом порядок ликвидации юридического лица, расчеты его с кредиторами завершены и вопросы ликвидации юридического лица согласованы с соответствующими государственными органами и (или) муниципальными органами в установленных Федеральным законом случаях. При ликвидации юридического лица заявление в регистрирующий орган подают конкурсный управляющий или руководитель ликвидационной комиссии (ликвидатор);

б) ликвидационный баланс;

в) документ об уплате государственной пошлины.

При ликвидации юридического лица в случае применения процедуры банкротства в регистрирующий орган представляются:

а) определение арбитражного суда о завершении конкурсного производства;

б) документ об уплате государственной пошлины.

Вышеперечисленные документы представляются в регистрирующий орган после завершения процесса ликвидации юридического лица. Документы представляются в регистрирующий орган конкурсным управляющим или руководителем ликвидационной комиссии (ликвидатором) непосредственно или направляются почтовым отправлением с объявленной ценностью при его пересылке и с описью вложения. Датой представления документов является день их получения регистрирующим органом.

Государственная регистрация при ликвидации юридического лица осуществляется регистрирующим органом по месту нахождения ликвидируемого юридического лица. Государственная регистрация осуществляется в срок не более 5 рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган.

Создание и прекращение предприятий (организаций)

Ликвидационная комиссия (ликвидатор) уведомляет регистрирующий орган о завершении процесса ликвидации юридического лица не ранее чем через 2 месяца с момента помещения в орган печати ликвидационной комиссией (ликвидатором) публикации о ликвидации юридического лица, которая считается завершенной, а юридическое лицо — прекратившим свою деятельность после внесения об этом записи в государственный реестр. Регистрирующий орган должен опубликовать информацию о ликвидации юридического лица. Регистрирующий орган обязан сообщить в налоговый орган по месту своего нахождения сведения в течение 10 дней после дня государственной регистрации ликвидируемого юридического лица.

Раздел IV

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ (БАНКРОТСТВО) ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

1. Общие положения

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

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

Денежным обязательством является обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовой сделке и (или) иному предусмотренному ГК РФ основанию. Обязательными платежами признаются налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды в порядке и на условиях, которые определяются законодательством РФ.

Состав и размер денежных обязательств и обязательных платежей на дату подачи заявления о признании должника банкротом. Состав и размер денежных обязательств и обязательных платежей, возникших

до принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и заявленных после принятия арбитражным судом такого заявления и до принятия решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, определяются на дату введения каждой процедуры банкротства, следующей после наступления срока исполнения соответствующего обязательства.

В соответствии с Федеральным законом для определения признаков банкротства должника учитываются:

размер денежных обязательств, в том числе размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги, суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником, размер задолженности, возникшей вследствие неосновательного обогащения, и размер задолженности, возникшей вследствие причинения вреда имуществу кредиторов, за исключением обязательств перед гражданами, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, обязательств по выплате выходных пособий и оплате лиц, работающих по трудовому договору, обязательств по выплате вознаграждений по авторским договорам, а также обязательств перед учредителями (участниками) должника, вытекающих из такого участия;

размер обязательных платежей без учета установленных законодательством РФ штрафов (пеней) и иных финансовых санкций.

Подлежащие применению за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств неустойки (штрафы, пени), проценты за просрочку платежа, убытки, подлежащие возмещению за неисполнение обязательства, а также имущественные и (или) финансовые санкции, в том числе за неисполнение обязанности по уплате обязательных платежей, не учитываются при определении признаков банкротства должника.

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

Кредиторами в соответствии с Федеральным законом признаются лица, имеющие по отношению к должнику права требования по денежным обязательствам и иным обязательствам, об уплате обязательных платежей, о выплате выходных пособий, об оплате труда лиц, работающих по трудовому договору. Конкурсными кредиторами являются кредиторы по денежным обязательствам, за исключением уполномоченных органов, граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, морального вреда, имеет обязательства по выплате вознаграждения по авторским договорам, а также учредителей (участников) должника по обязательствам, вытекающим из такого участия.

Раздел IV

Для проведения процедур банкротства должника — юридического лица в соответствии с Федеральным законом утверждается арбитражный управляющий (временный управляющий, административный управляющий, внешний управляющий, конкурсный управляющий), которым может быть гражданин РФ, соответствующий следующим требованиям:

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

Арбитражным судом не могут быть утверждены в качестве временных управляющих, административных управляющих, внешних управляющих или конкурсных управляющих арбитражные управляющие:

- которые являются заинтересованными лицами по отношению к должнику, кредиторам;
- в отношении которых ведется процедура банкротства;
- которые не возместили убытки, причиненные должнику, кредиторам, третьим лицам при исполнении обязанности арбитражного управляющего;
- которые дисквалифицированы или лишены в порядке, установленном Федеральным законом, права занимать руководящие должности и (или) осуществлять предпринимательскую деятельность по управлению юридическими лицами, входить в совет директоров (наблюдательный совет) и (или) управлять делами и (или) имуществом других лиц;
- которые не имеют заключенных в соответствии с требованиями Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» договоров страхования ответственности на случай причинения ущерба лицам, участвующим в деле о банкротстве. Минимальная сумма финансового обеспечения (страховая сумма по договору страхования) не может быть менее чем 3 млн руб. в год. Размер страховой суммы по договору страхования устанавливается в зависимости от величины балансовой стоимости активов должника в соответствии с п. 2 ст. 20 Федерального закона.

Права и обязанности арбитражного управляющего установлены ст. 24 Федерального закона, а его ответственность сформулирована в ст. 25 Федерального закона.

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

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

Права и обязанности должника при подаче заявления должника в арбитражный суд. Предприятие-должник вправе подать в арбитражный суд заявление должника в случае предвидения банкротства, при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что оно не в состоянии будет исполнить денежные обязательства и (или) обязанности по уплате обязательных платежей в установленный срок. В то же время руководитель должника (предприятия, организации) обязан обратиться с заявлением должника в арбитражный суд в случае, если:

удовлетворение требования одного кредитора или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения должником денежных обязательств, обязанности по уплате обязательных платежей и (или) иных платежей в полном объеме перед другими кредиторами;

органом должника, уполномоченным в соответствии с учредительными документами должника на принятие решения о ликвидации должника, принято решение об обращении в арбитражный суд с заявлением должника;

органом, уполномоченным собственником имущества должника — унитарного предприятия, принято решение об обращении в арбитражный суд с заявлением должника;

обращение взыскания на имущество должника-предприятия (организации) существенно осложнит или сделает невозможной хозяйственную деятельность должника;

в иных предусмотренных Федеральным законом случаях.

Процедуры банкротства. При рассмотрении дела о банкротстве должника — юридического лица применяются следующие процедуры банкротства: наблюдение; финансовое оздоровление; внешнее управление; конкурсное производство; мировые соглашения. Характеристика и порядок проведения процедур банкротства излагаются ниже, но в соответствии с Федеральным законом могут осуществляться меры по предупреждению банкротства организаций (предприятий).

Раздел IV

2. Досудебная санация

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

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

Досудебной санацией являются меры по восстановлению платежеспособности должника, принимаемые собственником имущества должника — унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника, кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства должника. Учредителями (участниками) должника, собственником имущества должника — унитарного предприятия, кредиторами и иными лицами в рамках мер по предупреждению банкротства должнику может быть предоставлена финансовая помощь в размере, достаточном для погашения денежных обязательств и обязательных платежей и восстановления платежеспособности должника-организации (предприятия). Предоставление финансовой помощи может сопровождаться принятием на себя должником или иными лицами обязательств в пользу лиц, оказавших финансовую помощь.

3. Разбирательство дел о банкротстве в арбитражном суде

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

Лицами, участвующими в деле о банкротстве, являются: должник; арбитражный управляющий; конкурсные кредиторы; уполномоченные органы; федеральные органы исполнительной власти, а также органы исполнительной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления по месту нахождения должника в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)»; лицо, предоставившее обеспечение для проведения финансового оздоровления. В арбитражном процессе по делу о банкротстве участвуют: представитель работников должника; представитель собственника имущества должника — унитарного предприятия; представитель учредителей (участников) должника; представитель собрания кредиторов или представитель комитета кредиторов; иные лица в случаях, предусмотренных Арбитражным процессуальным кодексом РФ и Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

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

наименование арбитражного суда, в который подается указанное заявление;

сумма требований кредиторов по денежным обязательствам кредиторов в размере, который не оспаривается должником;

сумма задолженности по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью граждан, оплате труда работников предприятия и выплате им выходных пособий;

сумма вознаграждения, причитающаяся для выплаты вознаграждений по авторским договорам;

размер задолженности по обязательным платежам;

обоснование невозможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме или существенного осложнения хозяйственной деятельности при обращении взыскания на имущество должника;

сведения о принятых к производству судами общей юрисдикции, арбитражными судами, третейскими судами исковых заявлениях к должнику, исполнительных документах, а также иных документах, предъявленных для списания денежных средств с счетов должника в безакцептном порядке;

сведения об имеющемся у должника имуществе, в том числе о денежных средствах, и о дебиторской задолженности;

номера счетов должника в банках и иных кредитных организациях, их адреса;

наименование и адрес саморегулируемой организации, из числа членов которой арбитражный суд утверждает временного управляющего;

размер вознаграждения арбитражного управляющего;

перечень прилагаемых документов.

Раздел IV

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

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

учредительные документы должника — юридического лица, а также свидетельство о государственной регистрации юридического лица;

список кредиторов и должников заявителя с расшифровкой кредиторской и дебиторской задолженностей и указанием адресов кредиторов и должников заявителя;

бухгалтерский баланс на последнюю отчетную дату или заменяющие его документы;

решение собственника имущества должника — унитарного предприятия или учредителей (участников) должника, а также иного уполномоченного органа должника об обращении должника в арбитражный суд с заявлением должника при наличии такого решения;

решение собственника имущества должника — унитарного предприятия или учредителей (участников) должника, а также иного уполномоченного органа должника об избрании (назначении) представителя учредителей (участников) должника или представителя собственника имущества должника — унитарного предприятия;

протокол собрания работников должника, на котором избран представитель работников должника для участия в арбитражном процессе по делу о банкротстве, если указанное собрание проведено до подачи заявления должника;

отчет о стоимости имущества должника, подготовленный независимым оценщиком при наличии такого отчета;

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

Все вышеназванные документы прилагаются к заявлению должника в подлиннике или их заверенные надлежащим образом копии.

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

наименование арбитражного суда, в который подается заявление кредитора;

наименование (фамилия, имя, отчество) должника и его адрес;

наименование (фамилия, имя, отчество) конкурсного кредитора и его адрес;

размер требований конкурсного кредитора должнику с указанием размера подлежащих уплате процентов и неустоек (штрафов, пеней);

обязательство, из которого возникло требование должника перед конкурсным кредитором, а также срок исполнения такого обязательства;

вступившее в законную силу решение суда, арбитражного суда, третейского суда, рассматривающих требования конкурсного кредитора к должнику;

доказательства направления (предъявления к исполнению) исполнительного документа в службу судебных приставов и его копии должнику;

доказательства оснований возникновения задолженности (счета-фактуры, товарно-транспортные накладные и иные документы);

наименование и адрес саморегулируемой организации, из числа членов которой должен быть утвержден временный управляющий;

размер вознаграждения арбитражного управляющего; перечень прилагаемых к заявлению кредитора документов в соответствии со ст. 40 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)».

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

Судья арбитражного суда принимает заявление о признании должника банкротом, поданное с соблюдением требований, предусмотренных Арбитражным процессуальным кодексом РФ и Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)». Судья арбитражного суда отказывает в принятии заявления о признании должника банкротом в соответствии со ст. 43 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». Определение арбитражного суда о возвращении заявления о признании должника банкротом направляется должнику и кредитору-заявителю.

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

имеющиеся у должника возражения относительно требования заявителя;

общая сумма задолженности должника по обязательствам перед кредиторами, оплате труда работников должника, обязательным платежам;

сведения о всех счетах должника в кредитных организациях;

доказательства необоснованности требований заявителя в случае их наличия.

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

о признании требований заявителя обоснованными и введении наблюдения;

Раздел IV

об отказе во введении наблюдения и об оставлении заявления без рассмотрения;

об отказе во введении наблюдения и прекращении производства по делу о банкротстве.

Указанные определения могут быть обжалованы в порядке, установленном Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

4. Наблюдение

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

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

на признание требований заявителя обоснованными и введение наблюдения;

утверждение временного управляющего;

размер вознаграждения временного управляющего и источник его выплаты.

Определение о введении наблюдения, а также определение об утверждении временного управляющего подлежат немедленному исполнению. Указанные определения могут быть обжалованы, однако это не приостанавливает их исполнение.

Сведения о вынесении определения о введении наблюдения, введении финансового оздоровления и других процедур банкротства, а также об утверждении, отстранении или освобождении арбитражного управляющего должны быть опубликованы в официальном издании.

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

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

требования кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей, срок исполнения по которым наступил на дату введения наблюдения, могут быть предъявлены к должнику только с соблюдением установленного Федеральным законом порядка предъявления требований к должнику;

по ходатайству кредитора приостанавливается производство по делам, связанным со взысканием с должника денежных средств;

приостанавливается исполнение исполнительных документов по имущественным взысканиям, в том числе снимаются аресты на имущество должника и иные ограничения в части распоряжения имуществом должника, наложенные в ходе исполнительного производства, за исключением исполнительных документов, выданных на основании вступивших в законную силу до даты введения наблюдения судебных актов о взыскании задолженности по заработной плате, выплате вознаграждений по авторским договорам, об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, и о возмещении морального вреда;

запрещается удовлетворение требований учредителя (участника) должника о выделе доли (пая) в имуществе должника в связи с выходом из состава учредителей (участников), выкуп должником размещенных акций или выплата действительной стоимости доли (пая);

запрещается выплата дивидендов и иных платежей по эмиссионным ценным бумагам;

не допускается прекращение денежных обязательств должника путем зачета однородного требования, если при этом нарушается очередность удовлетворения требований кредиторов.

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

При введении наблюдения руководитель должника и иные органы управления не отстраняются от выполнения своих полномочий, но могут совершать исключительно с согласия временного управляющего, выраженного в письменной форме, сделки или несколько взаимосвязанных между собой сделок:

связанных с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения прямо или косвенно имущества должника, балансовая стоимость которого составляет более 5% балансовой стоимости активов должника на дату введения наблюдения;

связанных с получением и выдачей займов (кредитов), выдачей поручительств и гарантий, уступкой прав требования, переводом долга, а также с учреждением доверительного управления имуществом должника.

Органы управления должника при введении наблюдения не имеют права принимать решения:

"о реорганизации (слиянии, присоединении, разьединении, выделении, преобразовании) или ликвидации должника;

о создании юридических лиц или об участии должника в иных юридических лицах;

о создании филиалов или представительств;

о выплате дивидендов или распределении прибыли между его учредителями (участниками);

Раздел IV

о размещении должником облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг, за исключением акций;

о выходе из состава учредителей (участников) должника, приобретении у акционеров ранее выкупленных акций;

об участии в ассоциациях, союзах, холдинговых компаниях, финансово-промышленных группах и других объединениях юридических лиц;

о заключении договоров простого товарищества.

Должник имеет право осуществить увеличение своего уставного капитала путем размещения по закрытой подписке дополнительных обыкновенных акций за счет дополнительных вкладов своих учредителей (участников) и третьих лиц в порядке, установленном Федеральным законом и учредительными документами должника.

В соответствии со ст. 69 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» по ходатайству временного управляющего арбитражный суд может отстранить от должности руководителя должника и возложить обязанности руководителя должника на одного из заместителей руководителя должника, а в случае отсутствия заместителей — на одного из работников должника.

При введении наблюдения арбитражным судом назначается **временный управляющий**, который **вправе**:

предъявлять в арбитражный суд от своего имени требования о признании недействительными сделок и решений, а также требования о применении последствий недействительности ничтожных сделок, заключенных или исполненных должником с нарушением требований, установленных ст. 63 и 64 Федерального закона;

заявлять возражения относительно требований кредиторов в случаях, предусмотренных Федеральным законом;

обращаться в арбитражный суд с ходатайством о принятии дополнительных мер по обеспечению сохранности имущества должника;

осуществлять иные установленные Федеральным законом полномочия (ст. 66).

Временный управляющий обязан:

не позднее чем через 14 дней с даты опубликования сообщения о введении наблюдения уведомить всех выявленных им кредиторов должника, за исключением кредиторов, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью, морального вреда, исполнение обязательств по выплате вознаграждения по авторским договорам, о вынесении арбитражным судом определения о введении наблюдения;

уведомить о вынесении арбитражным судом определения о введении наблюдения работников должника, учредителей (участников) должника, собственника имущества должника — унитарного предприятия в течение 10 дней с даты вынесения такого определения;

принимать меры по обеспечению сохранности имущества должника; проводить анализ финансового состояния должника;

вести реестр требований кредиторов, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом;

созывать и проводить первое собрание кредиторов.

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

Для целей участия в первом собрании кредиторов кредиторы вправе предъявить свои требования должнику в течение 30 дней с даты опубликования сообщения о введении наблюдения. Указанные требования направляются в арбитражный суд, должнику и временному управляющему с приложением судебного акта или иных документов, подтверждающих обоснованность этих требований. Указанные требования включаются в реестр требований кредиторов на основании определения арбитражного суда о включении данных требований в **реестр требований кредиторов**. В определении арбитражного суда о включении требований кредиторов в реестр требований кредиторов указывается размер и очередность удовлетворения таких требований. Определение о включении или об отказе во включении требований кредиторов в реестр требований кредиторов вступает в силу немедленно, но может быть обжаловано. Данное определение направляется арбитражным судом должнику, арбитражному управляющему, кредитору, предъявившему требование, и реестродержателю.

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

принятие решения о введении финансового оздоровления и об обращении в арбитражный суд с соответствующим ходатайством;

принятие решения о введении внешнего управления и об обращении в арбитражный суд с соответствующим ходатайством;

принятие решения об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства;

образование комитета кредиторов, определение количественного > состава и полномочий комитета кредиторов, избрание членов комитета кредиторов;

определение требований к кандидатурам административного управляющего, внешнего управляющего, конкурсного управляющего;

определение саморегулируемой организации, которая должна представить в арбитражный суд кандидатуры арбитражных управляющих;

выбор реестродержателя из числа реестродержателей, аккредитованных саморегулируемой организацией;

решение иных предусмотренных законом вопросов.

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

5. Финансовое оздоровление

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

В ходе наблюдения Должник на основании решения своих учредителей (участников), органа, уполномоченного собственником имущества должника — унитарного предприятия, учредители (участники) должника, орган, уполномоченный собственником имущества должника — унитарного предприятия, третье лицо или третьи лица вправе обратиться к первому собранию кредиторов, а в соответствии со ст. 75 Федерального закона — к арбитражному суду с ходатайством о введении финансового оздоровления.

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

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

Если первым собранием кредиторов принято решение об обращении в арбитражный суд с ходатайством о введении внешнего управления или признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, арбитражный суд может вынести определение о введении финансового оздоровления при условии представления ходатайства учредителей (участников) должника, собственника имущества должника — унитарного предприятия, уполномоченного государственного органа, а также третьего лица или третьих лиц и предоставления банковской гарантии в качестве обеспечения исполнения обязательств должника в соответствии с графиком погашения задолженности. Сумма, на которую выдана банковская гарантия, должна превышать размер обязательств должника, включенных в реестр требований кредиторов на дату проведения первого собрания кредиторов, не менее чем на 20%.

Одновременно с вынесением определения о введении финансового оздоровления арбитражный суд утверждает административного управляющего, права и обязанности которого установлены ст. 83 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». В определении о введении финансового оздоровления указывается срок финансового оздоровления, который должен быть не более 2 лет, а также содержится утвержденный судом график погашения задолженности. Определение арбитражного суда о введении финансового оздоровления подлежит немедленному исполнению, но может быть обжаловано.

План финансового оздоровления, подготовленный учредителями (участниками) должника, собственником имущества должника — унитарного предприятия, утверждается собранием кредиторов и должен предусматривать способы получения средств, необходимых для удовлетворения требований кредиторов в соответствии с графиком погашения задолженности в ходе финансового оздоровления. График погашения задолженности должен предусматривать погашение всех требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов, не позднее чем за месяц до даты окончания срока финансового оздоровления, а также погашение требований кредиторов первой и второй очереди не позднее чем через 6 месяцев с даты введения финансового оздоровления. График погашения задолженности по обязательным платежам (налогам, сборам) устанавливается в соответствии с требованиями законодательства о налогах и сборах.

С даты вынесения арбитражным судом определения о введении финансового оздоровления для должника — юридического лица (предприятия, организации) наступают установленные ст. 81 Федерального закона последствия введения финансового оздоровления. В ходе финансового оздоровления органы управления должника — юридического лица определяют свои полномочия с организациями, установленными ст. 82 Федерального закона.

Так, должник не вправе без согласия кредиторов (комитета кредиторов) совершать сделки или несколько взаимосвязанных сделок, в совершении которых у него имеется заинтересованность или которые: связаны с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения прямо либо косвенно имущества должника, балансовая стоимость которого составляет более 5% балансовой стоимости активов должника на последнюю отчетную дату, предшествующую дате заключения сделки; влекут за собой выдачу займов (кредитов), выдачу поручительств и гарантий, а также учреждение доверительного управления имуществом должника. Положением ст. 82 Федерального закона определены и другие ограничения при осуществлении своих полномочий должниками в ходе финансового оздоровления.

В случае погашения должником всех требований кредиторов, предусмотренных графиком погашения задолженности, до истечения установленного арбитражным судом срока финансового оздоровления должник представляет отчет о досрочном окончании финансового оздоровления. К отчету должника прилагаются: баланс должника на последнюю отчетную дату; отчет о прибылях и убытках должника; документы, подтверждающие погашение требований кредиторов. По результатам досрочного окончания финансового оздоровления и жалоб кредиторов арбитражный суд выносит одно из определений: о прекращении производства по делу о банкротстве, если непогашенная задолженность отсутствует и жалобы кредиторов признаны необоснованными; об отказе в прекращении производства о банкротстве, если выявлено наличие непогашенной задолженности и жалобы кредиторов признаны обоснованными.

В соответствии с положением статьи 84 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» осуществляется досрочное прекращение финансового оздоровления, в частности из-за неоднократного или существенного (на срок более чем 15 дней) нарушения в ходе финансового оздоровления сроков удовлетворения требований кредиторов, установленных графиком погашения задолженности.

Не позднее чем за месяц до истечения установленного срока финансового оздоровления должник обязан предоставить административному управляющему отчет о результатах проведения финансового оздоровления с приложением вышеуказанных документов. Административный управляющий рассматривает отчет должника о результатах финансового оздоровления и составляет заключение о выполнении плана финансового оздоровления, графика погашения задолженности

и об удовлетворении требований кредиторов, каждое не позднее чем через 10 дней с даты получения отчета должника о результатах финансового оздоровления направляется кредиторам, включенным в реестр требований кредиторов, и в арбитражный суд.

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

определение о прекращении производства по делу о банкротстве в случае, если непогашенная задолженность отсутствует и жалобы кредиторов признаны необоснованными;

определение о введении внешнего управления в случае наличия возможности восстановить платежеспособность должника;

решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства в случае отсутствия оснований для введения внешнего управления и при наличии признаков банкротства.

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

установления реальной возможности восстановления платежеспособности должника;

подачи в арбитражный суд ходатайства собрания кредиторов о переходе к внешнему управлению в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)»;

проведения собрания кредиторов, на котором было принято решение об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, появления обстоятельств, дающих основания полагать, что платежеспособность должника может быть восстановлена.

6. Внешнее управление

Внешнее управление есть процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности. Внешнее управление вводится арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом.

Внешний управляющий утверждается арбитражным судом одновременно с введением внешнего управления. Права и обязанности внешнего управляющего установлены в ст. 99 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», а также в других статьях данного закона.

Внешнее управление вводится на срок не более 18 месяцев, который может быть продлен в порядке, предусмотренном Федеральным законом, не более чем на 6 месяцев.

Раздел IV

С даты введения внешнего управления для должника-организации (предприятия) наступают следующие последствия:

прекращаются полномочия руководителя должника, а управление делами должника возлагается на внешнего управляющего, который вправе издать приказ об увольнении руководителя должника и предложить ему другую работу;

прекращаются полномочия органов управления должника и собственника имущества должника — унитарного предприятия, полномочия которых переходят к внешнему управляющему, однако органы управления должника вправе оспорить нижеизложенные решения;

отменяются ранее принятые меры по обеспечению требований кредиторов;

аресты на имущество должника и иные ограничения должника в части распоряжения принадлежащим ему имуществом могут быть наложены исключительно в рамках процесса банкротства;

вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и об уплате обязательных платежей, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом.

В соответствии с п. 2 ст. 94 Федерального закона органы управления должника в пределах компетенции, установленной Федеральным законом, вправе принимать решения:

о внесении изменений и дополнений в устав общества в части увеличения уставного капитала;

об определении количества, номинальной стоимости объявленных акций;

об увеличении уставного капитала акционерного общества путем размещения дополнительных обыкновенных акций;

об обращении с ходатайством к собранию кредиторов о включении в план внешнего управления возможности дополнительной эмиссии акций;

об определении порядка ведения общего собрания акционеров;

об обращении с ходатайством о продаже предприятия;

о замещении активов должника;

об избрании представителя учредителей (участников) должника;

о заключении соглашения между третьим лицом или третьими лицами и органами управления должника, уполномоченными в соответствии с учредительными документами принимать решения о заключении крупных сделок, об условиях предоставления денежных средств для исполнения обязательств должника;

иные решения, необходимые для размещения дополнительных обыкновенных акций.

Как отмечалось выше, с даты введения внешнего управления вводится **мораторий** — приостановление исполнения должником денежных обязательств и уплаты обязательных платежей. Мораторий на удовлетворение требований кредиторов распространяется на денежные обязательства и обязательные платежи, сроки исполнения которых

наступили до введения внешнего управления. Так, приостанавливается исполнение исполнительных документов по имущественным взысканиям, иных документов, взыскание по которым производится в бесспорном порядке, не допускается их принудительное исполнение, за исключением исполнения исполнительных документов, выданных на основании вступивших в законную силу до введения внешнего управления решений о взыскании задолженности по заработной плате, о выплате вознаграждений по авторским договорам, об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, о возмещении морального вреда, а также задолженности по текущим платежам. В ходе действия моратория не начисляются неустойки (штрафы, пени) и иные финансовые санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежных обязательств и обязательных платежей, возникших после принятия заявления о признании должника банкротом, а также подлежащие уплате по ним неустойки (штрафы, пени).

На сумму требований конкурсного кредитора, уполномоченного органа в размере, установленном в соответствии со ст. 4 Федерального закона на дату введения внешнего управления, начисляются проценты в размере ставки рефинансирования, установленной Банком России на дату введения внешнего управления.

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

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

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

Продажа предприятия должника может быть включена в план внешнего управления на основании решения органа управления должника, уполномоченного в соответствии с учредительными документами

принимать решение о заключении соответствующих крупных сделок должника. При продаже предприятия отчуждаются все виды имущества, предназначенного для осуществления предпринимательской деятельности, в том числе земельные участки, здания, строения, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права требования, а также права на обозначения, индивидуализирующие должника, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), другие принадлежащие должнику исключительные права, за исключением прав и обязанностей, которые не могут быть переданы другим лицам. При продаже предприятия денежные обязательства и обязательные платежи должника не включаются в состав предприятия, за исключением обязательств должника, которые возникли после принятия заявления о признании должника банкротом и могут быть переданы покупателю предприятия.

При продаже предприятия все трудовые договоры, действующие на дату продажи предприятия, сохраняют свою силу, при этом права и обязанности работодателя переходят к покупателю предприятия.

Продажа предприятия осуществляется, как правило, путем проведения торгов в форме аукциона. Начальная цена продажи предприятия, выставляемого на торги, устанавливается решением собрания кредиторов или комитета кредиторов на основании рыночной стоимости имущества, определенной в соответствии с отчетом независимого оценщика. Начальная цена продажи предприятия не может быть ниже минимальной цены продажи предприятия, определенной органами управления должника при обращении с ходатайством о продаже предприятия.

Условия проведения торгов должны предусматривать получение денежных средств от продажи предприятия не позднее чем за месяц до истечения срока внешнего управления, а размер задатка, устанавливаемый внешним управляющим, не должен превышать 20% начальной цены. Внешний управляющий (организатор торгов) обязан опубликовать сообщение о продаже предприятия на торгах в официальном издании, а также в местном печатном органе по месту нахождения предприятия не позднее чем за 30 дней до даты проведения торгов. Продолжительность приема заявок (предложений) на участие в торгах должна быть не менее 25 дней.

В сообщении о продаже предприятия должны содержаться:

сведения о предприятии, его характеристики и изложение порядка ознакомления с ними;

сведения о форме проведения торгов и форме подачи предложения о цене предприятия;

требования к участникам торгов в случае, если проводятся закрытые торги;

условия конкурса в случае его проведения;

срок, время и место подачи заявок и предложений о цене предприятия;

порядок оформления участия в торгах, перечень предоставляемых участниками торгов документов и требования к их оформлению; размер задатка, сроки и порядок внесения задатка, реквизиты счетов; начальная цена продажи предприятия; величина повышения начальной цены («шаг аукциона») в случае открытой формы подачи предложений о цене предприятия; порядок и критерии выявления победителя торгов; время и место подведения итогов торгов; порядок и срок заключения договора купли-продажи; условия и сроки платежа, реквизиты счетов; сведения об организаторах торгов.

Внешний управляющий (организатор торгов) проводит торги, осуществляет подведение итогов и определяет победителя, а также подписывает протокол об итогах торгов. В случае проведения торгов организатором торгов он передает протокол об итогах торгов внешнему управляющему для заключения договора купли-продажи с победителем торгов.

Лицо, являющееся победителем торгов, и внешний управляющий не позднее чем через 10 дней с даты подведения итогов торгов подписывают договор купли-продажи предприятия. Покупатель предприятия обязан уплатить цену продажи предприятия, определенную на торгах, в срок, указанный в сообщении о проведении торгов, но не позднее чем через месяц с даты подведения итогов торгов. Денежные средства, вырученные от продажи предприятия, включаются в стоимость имущества должника.

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

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

В целях восстановления платежеспособности должника планом внешнего управления может быть предусмотрено увеличение уставного капитала должника — акционерного общества путем размещения дополнительных обыкновенных акций в соответствии с положениями ст. 114 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». Замещение активов должника проводится путем создания на базе

Раздел IV

имущества должника одного открытого акционерного общества или нескольких акционерных обществ. В случае создания одного открытого акционерного общества в его уставный капитал вносится все имущество, в том числе имущественные права, входящие в состав предприятия и предназначенные для осуществления предпринимательской деятельности.

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

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

об обращении в арбитражный суд с ходатайством о прекращении внешнего управления в связи с восстановлением платежеспособности должника и переходе к расчетам с кредиторами;

об обращении в арбитражный суд с ходатайством о прекращении производства по делу в связи с удовлетворением всех требований кредиторов в соответствии с реестром требований кредиторов;

об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства;

о заключении мирового соглашения.

Расчеты с кредиторами в ходе внешнего управления осуществляются в соответствии с положениями, предусмотренными ст. 120—121 и 134—138 Федерального закона.

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

7. Конкурсное производство

Под конкурсным производством понимается процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. Принятие арбитражным судом решения о признании должника банкротом влечет за собой открытие конкурсного производства, которое вводится сроком на год, но может быть продлено не более чем на 6 месяцев. Одновременно с открытием конкурсного производства арбитражный суд утверждает кандидатуру конкурсного управляющего, полномочия которого изложены в ст. 129 Федерального закона.

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

срок исполнения возникших до открытия конкурсного производства денежных обязательств и уплаты обязательных платежей должника считается наступившим;

прекращается начисление неустоек (штрафов, пеней), процентов и иных финансовых санкций по всем видам задолженности должника;

сведения о финансовом состоянии должника прекращают относиться к сведениям, признанным конфиденциальными или составляющими коммерческую тайну;

прекращается исполнение по исполнительным Документам, в том числе по исполнительным документам, исполнявшимся в ходе ранее введенных процедур банкротства;

все требования кредиторов по денежным обязательствам, об уплате обязательных платежей, иные имущественные требования, за исключением требований о признании права собственности, о взыскании морального ущерба, об истребовании имущества из чужого незаконного владения, о признании недействительными ничтожных сделок и о применении последствий их недействительности, а также текущие обязательства могут быть предъявлены только в ходе конкурсного производства;

снимаются ранее наложенные аресты на имущество должника и иные ограничения распоряжения имуществом должника.

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

В ходе конкурсного производства конкурсный управляющий осуществляет инвентаризацию и оценку имущества должника, которая проводится, как правило, независимым оценщиком.

Все имущество должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и выявленное в ходе конкурсного производства, составляет **конкурсную массу**. Из имущества должника, которое составляет конкурсную массу, исключается имущество, изъятое из оборота, имущественные права, связанные с личностью должника, в том числе права, основанные на имеющейся лицензии на осуществление отдельных видов деятельности, а также предусмотренное Федеральным законом имущество. В составе имущества отдельно учитывается и подлежит обязательной оценке имущество, являющееся предметом залога. В ст. 132 Федерального закона изложен перечень имущества должника, не включаемого в конкурсную массу. Положениями данной статьи Федерального закона необходимо руководствоваться при осуществлении конкурсного производства.

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

В ходе конкурсного производства конкурсный управляющий вправе с согласия кредиторов (комитета кредиторов) приступить к уступке прав требования должника путем их продажи, при этом получение денежных средств за проданные права требования должника должно быть не позднее чем через 15 дней с даты заключения договора купли-продажи прав требования, а переход прав требования — только после полной оплаты прав требования.

На основании решения собрания кредиторов в ходе конкурсного производства может быть проведено замещение активов должника при условии, что за принятие такого решения проголосовали все кредиторы, обязательства которых обеспечены залогом имущества должника.

При отказе кредиторов от принятия имущества для погашения своих требований, которое предлагалось к продаже, но не было продано в ходе конкурсного производства, и при отсутствии заявлений собственника имущества должника — унитарного предприятия, учредителей (участников) должника о правах, на указанное имущество конкурсный управляющий уведомляет об указанном имуществе органы местного самоуправления по месту нахождения имущества должника. Не позднее

чем через 30 дней с даты получения соответствующего уведомления органы местного самоуправления принимают указанное имущество на баланс и несут все расходы по его содержанию (ст. 148 Федерального закона).

Конкурсный управляющий обязан использовать только **один счет** должника в банке или иной кредитной организации (основной счет должника), а при его отсутствии или невозможности осуществления операций по имеющимся счетам обязан открыть в ходе конкурсного производства такой счет. При наличии у третьих лиц задолженности перед должником, выраженной в иностранной валюте, конкурсный управляющий вправе открыть или использовать счет должника в иностранной валюте в порядке, установленном Федеральным законом. На основной счет должника зачисляются денежные средства должника, поступающие в ходе конкурсного производства. С основного счета осуществляются выплаты кредиторам в порядке очередности удовлетворения требований кредиторов, о чем будет рассказано ниже.

Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» (ст. 146) предусмотрена возможность вынесения арбитражным судом определения о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению.

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

8. Очередность удовлетворения требований кредиторов и расчеты с ними в ходе конкурсного производства

В соответствии со ст. 134 Федерального закона вне очереди из конкурсной массы погашаются следующие текущие платежи:

судебные расходы, в том числе на опубликование сообщений, предусмотренных ст. 28 и 54 Федерального закона;

расходы, связанные с выплатой вознаграждения арбитражному управляющему, реестродержателю;

Раздел IV

текущие коммунальные и эксплуатационные платежи, необходимые для осуществления деятельности должника;

требования кредиторов, возникшие в период после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и до признания должника банкротом, а также требования кредиторов по денежным обязательствам, возникшие в ходе конкурсного производства, если иное не предусмотрено законом;

задолженность по заработной плате, возникшая после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом, и по оплате труда работников должника, начисленная за период конкурсного производства;

иные связанные с проведением конкурсного производства расходы.

Требования кредиторов удовлетворяются в следующей очередности: в первую, вторую и третью очереди, в которую входят и требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника.

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

Во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений по авторским договорам. При определении размера требований о выплате выходных пособий и об оплате лиц, работающих по трудовому договору, о выплате вознаграждений по авторским договорам принимается задолженность, образовавшаяся на дату принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом. При оплате труда работников должника, продолжающих трудовую деятельность в ходе конкурсного производства, а также принятых на работу в ходе конкурсного производства, конкурсный управляющий обязан производить удержания, предусмотренные законодательством (алименты, подоходный налог, профсоюзные и страховые взносы и др.), и платежи, возложенные на работодателя в соответствии с Федеральным законом.

В третью очередь производятся расчеты с другими кредиторами, а также удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам,

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

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

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

9. Мировое соглашение

На любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве должник, его конкурсные кредиторы и уполномоченные органы вправе заключить мировое соглашение, под которым понимается процедура банкротства, применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредиторами.

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

Особенности заключения мирового соглашения в ходе наблюдения, в ходе финансового оздоровления, в ходе внешнего управления и в ходе конкурсного производства изложены соответственно в ст. 151-154 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве»).

Мировое соглашение заключается в письменной форме и должно содержать положения о порядке и сроках исполнения обязательств должника. Обстоятельно содержание мирового соглашения изложено в ст. 155 Федерального закона, положениями которой необходимо руководствоваться при заключении мирового соглашения.

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

- текст мирового соглашения;
- протокол собрания кредиторов, принявших решение о заключении мирового соглашения;
- список всех известных конкурсных кредиторов и уполномоченных органов, не заявивших своих требований к должнику, с указанием их адресов и суммы задолженностей;
- реестр требований кредиторов;
- документы, подтверждающие погашение задолженностей по требованиям кредиторов первой и второй очереди;
- решение органов управления должника — юридического лица в случае, если необходимость такого решения предусмотрена Федеральным законом;

возражение в письменной форме конкурсных кредиторов и уполномоченных органов, которые голосовали против заключения мирового соглашения или не принимали участия в голосовании по вопросу о заключении мирового соглашения, при наличии таких возражений;

иные документы, представление которых в соответствии с законом обязательно.

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

Мировое соглашение может быть расторгнуто арбитражным судом в отношении всех конкурсных кредиторов и уполномоченных органов по заявлению конкурсного кредитора или конкурсных кредиторов и (или) уполномоченных органов, обладавших на дату утверждения мирового соглашения не менее чем одной четвертью требований конкурсных кредиторов и уполномоченных органов.

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

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

10. Ответственность за нарушение положений федерального законодательства о банкротстве

В случае нарушения руководителем должника или учредителем (участником) должника, собственником имущества должника — унитарного предприятия, членами органов управления, членами ликвидационной

Раздел IV

комиссии (ликвидатором) положений Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» вышеуказанные лица обязаны возместить убытки, причиненные в результате такого нарушения.

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

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

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

В случаях, установленных Федеральным законом, руководитель должника — физическое лицо, члены органов должника — физические лица, а также должник-гражданин могут быть привлечены к уголовной или административной ответственности. Так, в соответствии с положениями ст. 197 УК РФ осуществление фиктивного банкротства, т. е. заведомо ложное объявление о несостоятельности руководителем или собственником коммерческой организации, а равно индивидуальным предпринимателем в целях введения в заблуждение кредиторов для получения отсрочки или рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов, а равно для неуплаты долгов, если это деяние причинило крупный ущерб, наказывается штрафом в размере от 500 до 800 минимальных размеров оплаты или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 5 до 8 месяцев либо лишением свободы на срок до 6 лет со штрафом в размере до 100 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного месяца либо без такового.

Статьей 196 УК РФ установлена уголовная ответственность за преднамеренное банкротство, т. е. умышленное создание или увеличение

неплатежеспособности, совершенное руководителем или собственником коммерческой организации, а равно индивидуальным предпринимателем в личных интересах или в интересах иных лиц, причинившее крупный ущерб либо иные тяжкие последствия. Такое деяние наказывается штрафом в размере от 500 до 800 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 5 до 8 месяцев либо лишением свободы на срок до 6 лет со штрафом в размере до 100 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного месяца либо без такового.

Статьей 195 УК РФ предусмотрена уголовная ответственность за неправомерные действия при банкротстве. Так, сокрытие имущества или имущественных обязательств, сведений об имуществе, о его размере, местонахождении либо иной информации об имуществе, передача имущества в иное владение, отчуждение или уничтожение имущества, а равно уничтожение, фальсификация бухгалтерских и иных документов, отражающих экономическую деятельность, если эти действия совершены руководителем или собственником организации-должника или индивидуальным предпринимателем при банкротстве или в предвидении банкротства и причинили крупный ущерб, — наказываются ограничением свободы на срок до 3 лет, либо арестом от 4 до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок до 2 лет со штрафом от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев.

Неправомерное удовлетворение имущественных требований отдельных кредиторов руководителем или собственником организации-должника либо индивидуальным предпринимателем, знающим о своей фактической несостоятельности (банкротстве), заведомо в ущерб другим кредиторам, а равно принятие либо удовлетворение требования кредитора, знающего об отданном ему предпочтении несостоятельным должником в ущерб другим кредиторам, если эти действия причинили крупный ущерб, наказываются ограничением свободы на срок до 2 лет, либо арестом на срок от 2 до 4 месяцев, либо лишением свободы на срок до 1 года со штрафом в размере от 100 до 200 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 1 до 2 месяцев либо без такового.

В соответствии с положениями Кодекса РФ об административных правонарушениях подлежат административному наказанию действия, связанные с фиктивным и преднамеренным банкротством, и неправомерные действия при банкротстве. Так, фиктивное банкротство, т. е. заведомо ложное объявление руководителем юридического лица о несостоятельности данного юридического лица или индивидуального предпринимателя о своей несостоятельности, в том числе обращение этих лиц в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом при наличии у него возможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме, — влечет наложение административного

штрафа в размере от 40 до 50 минимальных размеров оплаты труда или дисквалификацию на срок до 3 лет. Преднамеренное банкротство, т. е. умышленное создание или увеличение неплатежеспособности юридического лица или индивидуального предпринимателя, — влечет наложение административного штрафа в размере от 40 до 50 минимальных размеров оплаты труда или дисквалификацию на срок до 3 лет.

Неправомерные действия при банкротстве. В соответствии со ст. 14.13 КоАП РФ сокрытие имущества или имущественных обязательств, сведений об имуществе, о его размере, местонахождении либо иной информации об имуществе, передача имущества в иное владение, отчуждение или уничтожение имущества, а равно сокрытие, уничтожение, фальсификация бухгалтерских и иных учетных документов, если эти действия совершены при банкротстве или в предвидении банкротства, — влекут наложение административного штрафа в размере от 40 до 50 минимальных размеров оплаты труда или дисквалификацию на срок до 3 лет. Неисполнение обязанности по подаче заявления о признании юридического лица банкротом в арбитражный суд в случаях, предусмотренных законодательством о несостоятельности (банкротстве), — влечет наложение административного взыскания в размере от 40 до 50 минимальных размеров оплаты труда или дисквалификацию на срок до 3 лет. Невыполнение правил, применяемых в период наблюдения, внешнего управления, конкурсного производства, заключения и исполнения мирового соглашения и иных процедур банкротства, предусмотренных законодательством о несостоятельности (банкротстве), — влечет наложение административного взыскания в размере от 40 до 50 минимальных размеров оплаты труда или дисквалификацию на срок до 3 лет.

Административный штраф является денежным взысканием и может выражаться в величине, кратной:

- 1) минимальному размеру оплаты труда (без районных коэффициентов), установленному Федеральным законом на момент окончания или пресечения административного правонарушения;
- 2) стоимости предмета административного правонарушения на момент окончания или пресечения административного правонарушения;
- 3) сумме неуплаченных налогов, сборов, подлежащих уплате на момент окончания или пресечения административного правонарушения, либо сумме незаконной валютной операции.

Размер административного штрафа не может быть менее одной десятой минимального размера оплаты труда. Размер административного штрафа, исчисляемого из стоимости предмета административного правонарушения, а также исходя из суммы неуплаченных налогов, сборов, не может превышать 3-кратный размер стоимости соответствующего предмета, суммы неуплаченных налогов и сборов.

Дисквалификация заключается в лишении физического лица права занимать руководящие должности в исполнительном органе управления юридического лица, входить в совет директоров (наблюдательный

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

1 1 . Разработка плана финансового оздоровления неплатежеспособных предприятий

Важное значение для осуществления финансового оздоровления неплатежеспособных предприятий имеет разработка плана финансового оздоровления и на этой основе получения финансовых ресурсов от государственных органов. Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) во исполнение п. 12 постановления Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» разработало типовую форму бизнес-плана финансового оздоровления и методические указания по его составлению, которыми следует руководствоваться в практической деятельности.

План финансового оздоровления (бизнес-план) должен включать следующие разделы: общая характеристика предприятия, краткие сведения по плану финансового оздоровления, анализ финансового состояния предприятия, мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности, рынок и конкуренция, деятельность в области маркетинга, план производства, финансовый план.

Общая характеристика предприятия должна включать следующие сведения:

- 1) полное и сокращенное наименования предприятия, код ОКПО;
- 2) дата регистрации предприятия, номер регистрационного свидетельства, наименование органа, зарегистрировавшего предприятие;
- 3) почтовый и юридический адрес предприятия: индекс, республика, область, автономный округ и т. д., код СОАТО;
- 4) подчиненность предприятия — вышестоящий орган, код СООГУ;
- 5) вид деятельности (основной), код ОКОНХ;
- 6) форма собственности, код СКФС;
- 7) доля государства (субъекта Федерации) в капитале, %;

Раздел IV

- 8) включено:
в Государственный реестр Российской Федерации предприятий-монополистов:
федеральный;
местный;
- 9) банковские реквизиты;
- 10) адрес налоговой инспекции, контролирующей предприятие;
- 11) организационная структура предприятия, дочерние компании;
- 12) Ф., и., о., телефоны, факсы администрации предприятия;
- 13) характеристика менеджеров, отвечающих за результаты работы предприятия (возраст, образование и квалификация, предыдущие три должности и места работы, срок работы в каждой должности, срок работы на предприятии).

Раздел «**Краткие сведения по плану финансового оздоровления предприятий**» должен содержать следующие сведения:

- 1) срок реализации плана;
- 2) сумма необходимых финансовых средств;
- 3) срок погашения государственной финансовой помощи;
- 4) финансовые результаты реализации плана (чистая текущая стоимость, внутренняя норма рентабельности, дисконтный (динамический) срок окупаемости проекта);
- 5) агент правительства, через которого осуществляется финансирование (наименование, реквизиты).

Раздел «**Анализ финансового состояния предприятия**» должен содержать сведения об учетной политике предприятия в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету и учетной политике предприятия, утвержденным Минфином РФ, сводную таблицу финансовых показателей предприятия, анализ и выводы.

Сводная таблица финансовых показателей предприятия включает ряд коэффициентов (табл. 1).

Мероприятия по восстановлению платежеспособности предприятия и поддержке эффективной хозяйственной деятельности необходимо свести в таблицу (табл. 2). В этом разделе следует провести анализ мероприятий и сформулировать выводы.

В разделе плана финансового оздоровления «**Рынок и конкуренция**» необходимо привести следующие сведения:

1. Описание отрасли и перспективы ее развития (с указанием основных групп потребителей).

2. Рынки, на которые «нацелен» бизнес:

2.1. Отличительные характеристики основных рынков и сегментов рынков.

2.2. Размеры основных рынков.

2.3. Проникновение на рынок.

2.4. Ориентиры цен и балансовой прибыли.

2.5. Средства коммуникации.

2.6. Цикл покупок потенциальных потребителей.

Несостоятельность (банкротство) предприятий (организаций)

Таблица 1

Сводная таблица финансовых показателей

Показатели	0	Годы			Средний показатель по отрасли
		1-й	2-й	3-й	
Коэффициенты ликвидности Коэффициент текущей ликвидности Коэффициент абсолютной ликвидности Запасы/Чистые оборотные средства Текущая задолженность/Запасы					
Коэффициенты устойчивости Общая задолженность/Итог по активам Текущая задолженность/Итог по активам Общая задолженность/Остаточная стоимость основных средств Коэффициент обеспеченности собственными средствами					
Коэффициенты деловой активности Коэффициент общей оборачиваемости капитала Коэффициент оборачиваемости готовой продукции Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности Средний срок оборота дебиторской задолженности Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности Средний срок оборота кредиторской задолженности Коэффициент оборачиваемости собственных средств					
Коэффициенты прибыльности Норма балансовой прибыли Чистая норма прибыли Общий доход на активы Доход на остаточную стоимость основных средств					

Таблица 2

Перечень мероприятий по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности

Наименование мероприятия	Финансовые средства, необходимые для проведения мероприятий												Итого
	Годы												
	1-й				2-й				3-й	...	н		
	Кварталы				Кварталы								
	I	II	III	IV	I	II	III	IV					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Итого													

Раздел IV

2.7. Важнейшие тенденции и ожидаемые изменения на основных рынках.

2.8. Второстепенные рынки и их основные характеристики.

3. Конкуренция:

3.1. Характеристика предприятия (в частности, участие его на товарном рынке) по приведенной форме (табл. 3).

Таблица 3

Характеристика предприятия по его участию на товарном рынке

Название хозяйствующего субъекта	Объем производства	Поставлено на рынок хозяйствующим субъектом	Общий объем поставки на рынок всеми хозяйствующими субъектами	Доля поставки на рынок в процентах к общему объему поставки
1	2	3	4	$5 = (3:4) \times 100$

4. Анализ и выводы.

5. Законодательные ограничения.

В разделе «Деятельность в сфере маркетинга предприятия» должны быть указаны:

1. Стратегия маркетинга:

стратегия проникновения на рынок;

стратегия роста;

каналы распространения;

коммуникации.

2. Стратегия осуществления продаж:

характеристика и анализ каналов сбыта;

объем сбыта продукции по каждому каналу (табл. 4).

Таблица 4

Объем сбыта продукции предприятия по каждому каналу

№ п/п	Наименование продукции	Объем сбыта, шт./руб.				
		на 01.01.200_г.	Кварталы			
			I	II	III	IV
1	2	3	4	5	6	7

3. Продукты и услуги:

подробное описание продукта (услуги);

жизненный цикл продукта;

исследования и разработки.

Описание стратегии роста (стратегии развития) предприятия должно выполняться по схеме, представленной на рис. 1.

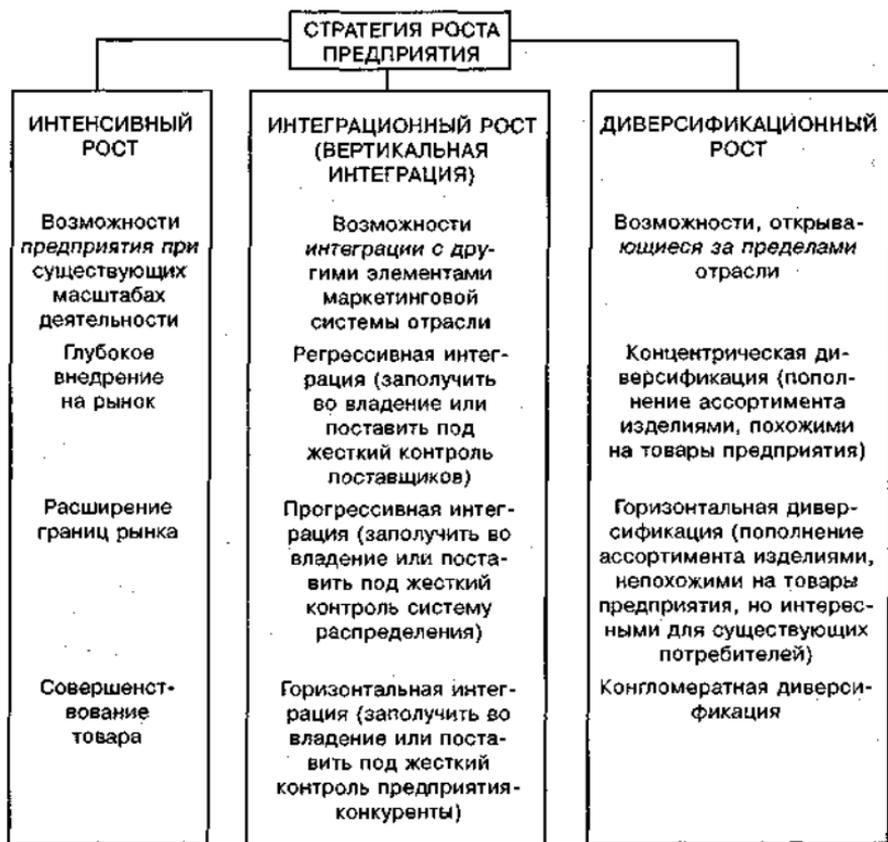


Рис. 1

Схему каналов распределения продукции рекомендуется в плане финансового оздоровления привести по форме, представленной на рис. 2.

План производства включает следующие разделы:

1. Производственная программа предприятия (табл. 5).
2. Планируемый объем продаж продукции (табл. 6).
3. Потребность в основных фондах (табл. 7).
4. Расчет потребности в ресурсах на производственную программу (табл. 8).
5. Расчет потребности в персонале и заработной плате (табл. 9).
6. Смета расходов и калькуляция себестоимости (сводная) (табл. 10).
7. Потребность в дополнительных инвестициях (табл. 11).

Потребность в дополнительных инвестициях представляют инвестиции, на величину которых не влияют итоги производственно-хозяйственной деятельности, которые могут быть получены в результате выполнения производственной программы, т. е. прирост основного и оборотного капитала рассчитывается без учета прибыли.

Раздел IV

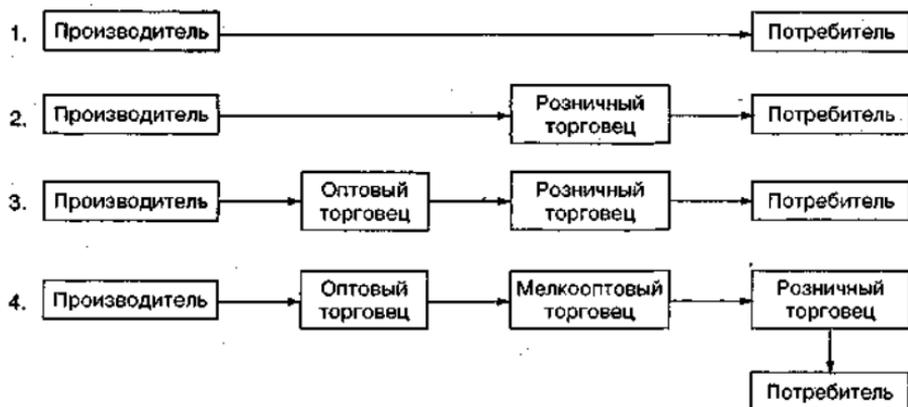


Рис. 2. Схема каналов распределения

Таблица 5

Производственная программа предприятия

Объем выпуска продукции в натуральных единицах	Годы				
	0	1-й	2-й		я
1	2	3	4	5	6
Продукция 1					
Продукция i					
Прочая реализация					

Таблица 6

Планируемый объем продаж продукции

Наименование продукции	Годы					
	0			1-й	и	
	Объем выпуска в натуральных единицах	Цена единицы продукции, руб.	Объем продажи, руб.			
1	2	3	4	5	6	7
Продукция 1						
Продукция 2						
Продукция i						
ИТОГО	x	x				

Несостоятельность (банкротство) предприятий (организаций)

Таблица 7

Потребность в основных фондах

№ п/п	Основные фонды	Годы					
		0	1-й		2-й		л
		Действующие, руб.	Общая потребность, руб.	Прирост основных фондов, руб.			
1	2	3	4	5	6	7	
1.	Здания, сооружения производственного назначения						
2.	Рабочие машины и оборудование						
3.	Транспортные средства						
4.	Прочие -						
5.	<i>ИТОГО</i>						

Таблица 8

Расчет потребности в ресурсах на производственную программу

№ п/п	Оборотные фонды	Годы						
		0				1-й		л
		Количество в натуральных единицах	Цена единицы ресурсов, руб.	Стоимость, руб.	Стоимость переходного запаса, руб.			
1	2	3	4	5	6	7	8	
1.	Сырье и материалы							
2.	Покупные и комплектующие изделия							
3.	Топливо							
4.	Энергия							
5.	<i>ИТОГО</i>							

Таблица 9

Расчет потребности в персонале и заработной плате

Наименование категорий работников	Годы						
	0				1-й		л
	Потребность, чел.	Средняя заработная плата, руб.	Затраты на заработную плату	Начисления на заработную плату			
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Рабочие основного производства							
2. Рабочие вспомогательного производства							
3. Специалисты и служащие							
<i>ИТОГО</i>							

Смета расходов и калькуляция себестоимости (сводная)

Наименование показателей	Годы				
	0		1-й		п
	На единицу продукции, руб.	Всего, руб.			
1	2	3	4	5	6
1. Объем продаж — всего					
2. Себестоимость — всего					
2.1. Сырье					
2.2. Материалы					
2.3. Покупные и комплектующие изделия					
2.4. Топливо					
2.5. Электроэнергия					
2.6. ФЗП рабочих					
2.7. ФЗП специалистов и служащих					
2.8. Начисления на ФЗП					
2.9. Амортизация ОПФ					
2.10. Расходы на рекламу					
2.11. Представительские расходы					
2.12. Расходы на обучение					
2.13. Аудит, консультации					
2.14. Процент за кредит					
2.15. Прочие затраты					
3. Внереализационные операции (сальдо)					
3.1. Доход по ценным бумагам					
3.2. Доход от аренды					
3.3. Сальдо штрафов					
3.4. Налог на имущество.					
3.5. Налог на землю					
3.6. Налог на рекламу					
3.7. Прочие доходы или расходы					
4. Балансовая прибыль					
5. Налоги и платежи из прибыли					
5.1. Налог на прибыль					
5.2. Прочие налоги					
6. Чистая прибыль					

Финансовый план должен включать следующие разделы:

1. Прогноз финансовых результатов (табл. 12).
2. Потребность в дополнительных инвестициях и формирование источников финансирования (табл. 13).
3. Модель дисконтированных денежных потоков (табл. 14).
4. Расчет коэффициента внутренней нормы прибыли.
5. Определение дисконтного (динамического) срока окупаемости проекта.
6. График погашения кредиторской задолженности, процентов и штрафов.
7. Расчет точки безубыточности (порога рентабельности).
8. Агрегированная форма прогнозного баланса (табл. 15).

Таблица 11

Потребность в дополнительных инвестициях

(РУБ)

Категория инвестиций	Годы							Потребность в дополнительных инвестициях	Общая потребность в инвестициях
	0	1-й				п			
		При-рост	Все-го						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Основной капитал									
1.1. Здания, сооружения производственного назначения									
1.2. Рабочие машины и оборудование									
1.3. Транспортные средства									
2. Оборотный капитал									
2.1. Запасы и затраты									
2.2. Денежные средства									
3. ИТОГО потребность в инвестициях									

Таблица 12

Прогноз финансовых результатов

Показатели	1 -й год, квартал								л-й год, квартал			
	1	2	3	4	1	2	3	4				
1. Выручка от реализации												
1.1. Объем продаж в натуральном выражении												
1.2. Цена единицы продукции												
2. Затраты на производство реализованной продукции												
3. Результаты от реализации												
4. Результаты от прочей реализации												
5. Доходы и расходы от внереализационных операций												
6. Балансовая прибыль												
7. Платежи в бюджет из прибыли												
8. Чистая прибыль (стр. 6 - стр. 7)												

9. Расчет коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами на основе агрегированной формы прогнозного баланса (табл. 16).

План финансового оздоровления (бизнес-план), разработанный предприятием в соответствии с Типовой формой финансового оздоровления (бизнес-планом) и Методическими указаниями по его составлению*,

* В Методических указаниях изложены методы расчета содержащихся в плане финансового оздоровления (бизнес-плане) показателей и порядок заполнения его форм.

Потребность в дополнительных инвестициях
и формирование источников финансирования

(руб.)

Потребность в дополнительных инвестициях	Годы			Итого	Источники финансирования	Годы			Итого
	1-й		п			1-й		п	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Основной капитал 1.1.. Здания, сооруже- ния производствен- ного назначения 1.2. Рабочие машины и оборудование 1.3. Транспортные средства 1.4. Прочие 2. Оборотный капитал 2.1. Запасы и затраты 2.2. Денежные средства					1. Акционерный капитал 2. Привлеченный капитал 2.1. Долгосрочные кредиты 2.2. Долгосрочные займы 2.3. Краткосрочные кредиты 2.4. Краткосрочные займы 3. Прочие источники финансирования				
ИТОГО 1 потребность в дополнительных инвестициях					ИТОГО 2 источники финансирования				
					ИТОГО 3				

направляется предприятием для согласования соответствующему органу исполнительной власти субъекта Российской Федерации, соответствующему федеральному органу исполнительной власти, на который возложены координация и регулирование деятельности в данной отрасли (сфере управления), в Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства и Министерство финансов РФ.

Федеральная служба по делам о банкротстве и финансовом оздоровлении рассматривает (после соответствующих согласований) и утверждает план финансового оздоровления (бизнес-план) неплатежеспособного предприятия.

12. Государственная финансовая поддержка неплатежеспособных предприятий

Неплатежеспособным предприятиям может быть оказана государственная финансовая поддержка. Порядок предоставления такой поддержки определен соответствующим Положением (Приложение 2 к постановлению Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498). На основе этого Положения осуществляется государственное финансирование на безвозвратной или возвратной основе из бюджетов различных уровней, отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов, направленное:

Модель дисконтированных денежных потоков

Показатели	Год									
	0	1-й				2-й				л
		Квартал				Квартал				
		1	2	3	4	1	2	3	4	
1. Чистая прибыль (п. 8 табл. 12)										
2. Чистый денежный поток, всего: (стр. 2.1 + стр. 2.2 + (-) стр. 2.3 - (+) стр. 2.4 - - стр. 2.5 + (-) стр. 2.6 - стр. 2.7 - стр. 2.8										
2.1. Чистая прибыль										
2.2. Износ										
2.3. Рост (погашение) задолженности										
2.4. Рост (погашение) дебиторской задолженности										
2.5. Выплата процентов										
2.6. Средства от продажи (покупки) основных средств										
2.7. Капиталовложения										
2.8. Прирост оборотного капитала										
3. Остаток денежных средств на начало периода										
4. Накопленная денежная наличность на конец периода (стр. 2 + стр. 3)										
5. Коэффициент текущей (дисконтированной) стоимости при выбранной ставке дисконта			*						*	
6. Текущие (дисконтированные) стоимости денежных потоков (стр. 2 x стр. 5)										
7. Сумма текущих (дисконтированных) стоимостей денежных потоков										
8. Остаточная (ликвидационная) стоимость за пределами планируемого периода (л лет)										
9. Текущая (дисконтированная) стоимость остаточной стоимости за пределами планируемого периода при коэффициенте дисконтирования для конца года										
10. Чистая текущая (дисконтированная) стоимость (стр. 7 + стр. 9)										

на восстановление платежеспособности или поддержание эффективной хозяйственной деятельности предприятий;

финансирование реорганизационных или ликвидационных мероприятий, в том числе мероприятий, направленных на предотвращение негативных социальных последствий банкротств.

Безвозвратные государственные ассигнования предоставляются исключительно:

на финансирование непроизводственной деятельности, связанной с содержанием объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения;

Агрегированная форма прогнозного баланса

АКТИВ ¹	Код строки	Годы			ПАССИВ	Код строки	Годы		
		0	1-й	п			0	1-й	п
1. Основные средства и прочие внеоборотные активы	080				1. Источники собственных средств	480			
2. Запасы и затраты	180				2. Расчеты и прочие пассивы	770			
3. Денежные средства, расчеты и прочие активы	330				В том числе краткосрочная задолженность (сумма строк баланса с 600 до 710)				
4. Убытки: прошлых лет отчетного года	340 350								
Баланс (сумма строк 080, 180, 330, 340, 350)	360				Баланс (сумма строк 480 и 770)	780			

Таблица 16

Расчет коэффициентов текущей ликвидности

Наименование коэффициента	Годы			
	0	1-й	2-й	п
1. Коэффициент текущей ликвидности				
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами				

возмещение убытков конкретным предприятиям, если для них действующим законодательством установлены условия хозяйствования, при которых не обеспечивается возмещение затрат на производство товаров (работ, услуг), что может повлечь их банкротство;

финансирование издержек по восстановлению платежеспособности предприятий, принимаемых на полное бюджетное финансирование в статусе, установленном действующим законодательством;

финансирование ликвидационных процедур при недостаточности средств от продажи имущества должников.

Во всех остальных случаях государственная финансовая поддержка оказывается исключительно на возвратной основе.

Безвозмездные государственные ассигнования отражаются в пассиве баланса предприятия как целевые финансовые поступления и не влекут за собой изменения доли государства, а также его посредников (организаций-агентов) в уставном капитале предприятия.

Финансирование мероприятий, направленных на восстановление платежеспособности или поддержание эффективной хозяйственной деятельности, а также финансирование реорганизационных или ликвидационных мероприятий, в том числе направленных на предотвращение негативных социальных последствий банкротств, производится в соответствии с договором, заключаемым между органом

исполнительной власти, осуществляющим финансирование, и Федеральным управлением, обеспечивающим контроль за целевым использованием средств и их возвратностью (в случае финансирования на кредитной основе), с одной стороны, и уполномоченной организацией (агентом) Правительства РФ (субъекта Федерации) — с другой.

Основанием для предоставления государственной финансовой поддержки неплатежеспособным предприятиям являются:

наличие плана финансового оздоровления (бизнес-плана), включающего мероприятия по восстановлению платежеспособности и (или) поддержанию эффективной хозяйственной деятельности, согласованного и утвержденного в установленном порядке;

наличие поданных в установленном порядке документов на приватизацию для предприятий, подлежащих обязательной приватизации в соответствии с Государственной программой приватизации;

безусловное соблюдение целевого характера использования ранее предоставленной государственной финансовой поддержки;

наличие согласованного с Федеральным управлением плана-графика финансирования, необходимого для обеспечения запланированных санационных мероприятий;

наличие средств соответствующих источников обеспечения санационных мероприятий.

Согласно постановлению Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 государственная финансовая поддержка не предоставляется неплатежеспособным предприятиям также в случае, если в течение 3 лет до момента обращения предприятия за поддержкой (за исключением предприятий, для которых в соответствии с законодательством установлены условия хозяйствования, при которых не возмещаются их затраты на производство товаров (работ, услуг)) ему предоставлялась такая поддержка.

Указанным выше постановлением Правительства РФ Федеральному управлению поручено выступать от имени государства как кредитора при решении вопросов о несостоятельности (банкротстве) предприятий вне зависимости от их организационно-правовой формы и формы собственности в случае неисполнения предприятиями обязательств по платежам в федеральный бюджет или во внебюджетные фонды.

Органом (органами), осуществляющим от имени государства финансирование санационных мероприятий, в зависимости от источников финансирования может выступать:

Министерство финансов РФ либо уполномоченный финансовый орган субъекта Российской Федерации, если источником финансирования санационных мероприятий выступает федеральный бюджет либо бюджет субъекта Российской Федерации;

федеральный орган (органы) исполнительной власти субъекта Российской Федерации и органы местного самоуправления, уполномоченные распоряжаться средствами отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов, если источником финансирования являются указанные фонды.

Раздел IV

Средства государственной финансовой поддержки подлежат перечислению в соответствии с согласованным планом-графиком и могут использоваться исключительно на финансирование мероприятий, предусмотренных утвержденным планом финансового оздоровления (бизнес-планом).

Если установлено нецелевое или неэффективное использование государственных средств, выделенных на финансирование санационных мероприятий, невыполнение плана-графика поступления средств, а также невозможность достижения поставленных целей, Федеральное управление обязано прекратить осуществление (внести в арбитражный суд ходатайство о досрочном прекращении) указанных мероприятий.

Раздел V

ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ

1. Права собственности на имущество

Материально-техническую основу деятельности предприятия (организации, учреждения) любой организационно-правовой формы и формы собственности составляет принадлежащее ему (на различных принципах — правах) имущество. Без определенного имущества не могут осуществлять свою деятельность как крупные предприятия, так и индивидуальные предприниматели.

Имущество субъектов рыночной экономики — участников гражданского оборота может принадлежать на правах частной, государственной, муниципальной и смешанной собственности. В ст. 212 ГК РФ говорится, что в Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. В Конституции Российской Федерации установлено, что:

в Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности;

земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности;

граждане и их объединения вправе иметь в частной собственности землю;

владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами осуществляется их собственником свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде и не нарушает права и законные интересы иных лиц;

каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами;

никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения;

каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.

Следует обратить особое внимание на последнее положение: имущество свободно (конечно, в рамках закона) может использоваться для разрешенной законом экономической деятельности. В ст. 8 Конституции Российской Федерации говорится о гарантии единства экономического

пространства, свободного продвижения товаров, услуг и финансовых средств, поддержке конкуренции, свободе экономической деятельности.

В ГК РФ установлено, что в собственности граждан и юридических лиц может находиться любое имущество, за исключением видов имущества, которое в соответствии с законом не может принадлежать гражданам и юридическим лицам. Важно, что количество и стоимость имущества, находящегося в собственности граждан и юридических лиц, не ограничивается, за исключением случаев, когда они установлены федеральным законом, и только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства. Таким образом, ограничение гражданских прав в части собственности на имущество должно иметь объективную основу.

Коммерческие и некоммерческие организации, кроме государственных и муниципальных предприятий, а также учреждений, финансируемых собственником, являются собственниками имущества, переданного им в качестве вкладов (взносов) их учредителями (участниками, членами), а также имущества, приобретенного по иным основаниям.

За государственными и муниципальными унитарными предприятиями закрепляется имущество, состоящее в государственной и муниципальной собственности, на правах владения, пользования и распоряжения в соответствии с законодательством. В случаях, предусмотренных законом, имущество может находиться в собственности казенного предприятия на правах оперативного управления. Таким образом, собственниками имущества, закрепленного за государственными и муниципальными предприятиями, являются государство и субъекты Российской Федерации или уполномоченные ими органы, органы местного самоуправления.

В соответствии с законодательством собственник имущества вправе совершать по отношению к нему любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие охраняемые законом права и интересы других лиц, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом.

Государственное или муниципальное унитарное предприятие, которому имущество принадлежит на праве хозяйственного ведения, не имеет права продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать под залог, вносить в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных товариществ и обществ или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника, который осуществляет контроль за использованием по назначению и за сохранностью принадлежащего предприятию имущества. Остальным принадлежащим

предприятию имуществом оно распоряжается самостоятельно, если иное не предусмотрено законом или иными правовыми актами.

Казенное предприятие имеет право отчуждать или распоряжаться закрепленным за ним имуществом лишь с согласия собственника этого имущества. Собственник имущества, закрепленного за казенным предприятием, имеет право изъять лишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению. Это положение предусмотрено не только в ГК РФ, но и в типовом уставе казенного предприятия.

При переходе права собственности на государственное или муниципальное предприятие как имущественный комплекс к другому собственнику государственного или муниципального имущества такое предприятие сохраняет право хозяйственного ведения на принадлежащее ему имущество. Право хозяйственного ведения и право оперативного управления имуществом прекращаются в соответствии с порядком, предусмотренным ГК РФ, другими законами и правовыми актами для прекращения права собственности, например в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

В соответствии с законодательством средства соответствующего бюджета и иное государственное имущество, не закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями, составляют государственную казну Российской Федерации, казну республик в составе Российской Федерации, казну края, области, города федерального значения, автономной области, автономного округа. Средства местного бюджета и иное муниципальное имущество, не закрепленное за муниципальными предприятиями и учреждениями, составляют муниципальную казну соответствующего поселения (городского, сельского или другого).

Право собственности на имущество, которое имеет собственника, может быть приобретено лицом (физическим или юридическим) на основании договора купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества. Если происходит реорганизация предприятия, право собственника на принадлежащее ему имущество переходит к другим лицам — правопреемникам реорганизованного предприятия — юридического лица.

Право собственности на вновь создаваемое недвижимое имущество, здания, сооружения и другое имущество, подлежащее государственной регистрации, возникает с момента такой регистрации в установленном порядке. Если вещь приобретается по договору, то право собственности у приобретателя возникает с момента передачи вещи, а когда отчуждение имущества подлежит государственной регистрации, то право собственности возникает с момента государственной регистрации, если иное не установлено законом. Бремя содержания принадлежащего собственнику имущества несет он сам, если иное не предусмотрено законом или договором. Например, бремя содержания арендованного имущества несет не его собственник, а арендатор, что должно быть предусмотрено в договоре аренды. В соответствии с налоговым законодательством собственник недвижимого имущества должен уплачивать

Раздел V

налог, а также налог при приобретении транспортных средств, другие сборы и пошлины.

Право собственности на имущество в соответствии с законодательством прекращается при отчуждении собственником своего имущества другим лицам, отказе собственника от права собственности, в случае гибели или уничтожения имущества и при утрате собственности на имущество в иных случаях, предусмотренных законом. Как указывалось выше, принудительное изъятие у собственника имущества не допускается, кроме случаев, когда по основаниям, предусмотренным законом (ст. 235 ГК РФ), производится:

1. Обращение взыскания на имущество по обязательствам, которые возникают у предприятий при их неисполнении в соответствии с законодательством или договором. Изъятие имущества путем обращения взыскания на него по обязательствам собственника, как правило, производится на основании решения суда. Право собственности на имущество, на которое обращается взыскание, прекращается у собственника с момента возникновения права собственности на изъятое имущество у лица, к которому переходит это имущество. Как известно, по законодательным актам о приватизации (государственная программа приватизации) имущество, находящееся в государственной или муниципальной собственности, отчуждается в собственность граждан и юридических лиц.

Обращение же имущества, находящегося в собственности граждан и юридических лиц (кроме государственных и муниципальных предприятий), в государственную собственность должно производиться на основании законодательства с возмещением стоимости этого имущества и других убытков, причиненных собственнику имущества при его национализации. Однако споры о возмещении убытков должны разрешаться судом.

2. Отчуждение имущества, которое в силу закона не может принадлежать данному лицу. Это имущество должно быть отчуждено собственником в течение года с момента возникновения права собственности на имущество, если законом не установлен иной срок. Если же имущество собственником не отчуждено в установленный срок, то такое имущество, с учетом его характера и назначения, по решению суда, выносимому по заявлению государственного органа и органа местного самоуправления, подлежит принудительной продаже с передачей бывшему собственнику вырученной суммы либо передаче в государственную или муниципальную собственность с возмещением бывшему собственнику вырученной суммы, определенной судом, с вычетом затрат на отчуждение имущества.

3. Отчуждение недвижимого имущества в связи с изъятием участка. Как отмечалось выше, юридические лица (предприятия) и граждане могут иметь в собственности земельные участки. Устойчивое развитие предприятий, особенно основанных на частной форме собственности, во многом зависит от гарантий государства, что земельные участки,

на которых размещено предприятие как имущественный комплекс, не могут быть изъяты без веских (по закону) на то оснований. В ст. 279 ГК РФ говорится, что земельный участок может быть у собственника изъят для государственных или муниципальных нужд путем выкупа, но собственник земельного участка должен быть не позднее чем за год до предстоящего изъятия земельного участка письменно об этом уведомлен органом, принявшим решение об изъятии.

В случае когда изъятие земельного участка для государственных или муниципальных нужд либо ввиду ненадлежащего использования невозможно без прекращения права собственности на здание, сооружение или другое недвижимое имущество, находящееся на данном участке, это имущество может быть изъято у собственника путем выкупа государством или продажи с публичных торгов. Но если государственный орган или орган местного самоуправления, обратившийся в суд с требованием об изъятии земельного участка, не докажет, что изъятие земельного участка невозможно без прекращения права собственности на данное недвижимое имущество, то требование об изъятии недвижимого имущества не подлежит удовлетворению.

Выкуп бесхозяйственно содержащихся культурных ценностей, отнесенных в соответствии с законом к особо ценным и охраняемым государством, осуществляется в случаях, когда их собственник бесхозяйственно содержит данные ценности, что грозит утратой ими своего значения. Изъятие таких ценностей у собственника может быть произведено по решению суда путем выкупа государством или продажи ценностей с публичных торгов, при этом собственнику культурных ценностей возмещается их стоимость в размере, установленном соглашением сторон, а в случае спора — судом. Если ценности продаются с публичных торгов, их собственнику передается вырученная от продажи сумма, за вычетом расходов на проведение торгов.

Реквизиция у собственника имущества производится в интересах общества по решению государственного органа в случаях стихийных бедствий, аварий, эпидемий, эпизоотии и при иных обстоятельствах, носящих чрезвычайный характер. Изъятие имущества в данных случаях должно производиться в порядке и на условиях, установленных законом, с выплатой собственнику стоимости реквизированного имущества. Если собственник не согласен с оценкой стоимости реквизированного имущества, он может обратиться с иском в суд.

В соответствии с законодательством имущество у собственника может быть по решению суда безвозмездно изъято в виде санкций за совершение преступления или иного правонарушения, т. е. произведена конфискация имущества. Так, имущество может быть конфисковано за нарушение отдельных таможенных правил. В случаях, предусмотренных законом, конфискация может быть произведена в административном порядке, но собственник конфискованного Имущества может такое решение обжаловать в суде.

В соответствии с Основами гражданского законодательства (ст. 133) лицо, которое без установленных законодательством или сделкой оснований приобрело имущество за счет другого, обязано возвратить последнему неосновательно полученное имущество. В случае неосновательного получения лицом имущества оно обязано возвратить или возместить все доходы, которые оно извлекло или должно извлечь из этого имущества с того времени, когда это лицо узнало или должно узнать о неосновательности обогащения.

В соответствии с ГК РФ (гл. 60) лицо, которое без установленных законом, иными правовыми актами или сделкой оснований приобрело или сберегло имущество (приобретатель) за счет другого лица (потерпевшего), обязано возвратить последнему неосновательно приобретенное или сбереженное имущество (неосновательное обогащение). Однако не подлежит возврату в качестве неосновательного обогащения:

1) имущество, переданное во исполнение обязательства до наступления срока исполнения, если обязательством не предусмотрено иное;

2) имущество, переданное во исполнение обязательства по истечении срока исковой давности;

3) заработная плата и приравненные к ней платежи, пенсии, пособия, стипендии, возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью, алименты и иные денежные суммы, предоставленные гражданину в качестве средства к существованию, при отсутствии недобросовестности с его стороны и счетной ошибки;

4) денежные суммы и иное имущество, предоставленное в исполнение несуществующего обязательства, если приобретатель докажет, что лицо, требующее возврата имущества, знало об отсутствии обязательства либо предоставило имущество в целях благотворительности.

В соответствии с законодательством имущество, находящееся в государственной и муниципальной собственности, по установленным правилам отчуждается в собственность юридических лиц и граждан.

2. Состав имущества предприятий

В соответствии с гражданским законодательством к объектам гражданских прав в Российской Федерации относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага.

Как указывалось в разделе I настоящего Справочника, в соответствии со ст. 132 ГК РФ предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные

для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Имущество, находящееся в собственности (владении, оперативном управлении) предприятий, организаций и учреждений, подразделяется на недвижимое и движимое (вещи). К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т. е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

К недвижимым вещам (недвижимому имуществу) относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимому имуществу может быть отнесено и другое имущество.

Вещи, не относящиеся к недвижимым, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом. Регистрация прав на движимые вещи не требуется, кроме случаев, указанных в законе.

Недвижимое имущество подлежит в установленном порядке государственной регистрации в Едином государственном регистре учреждениями юстиции. Государственной регистрации подлежат следующие права на недвижимое имущество: право собственности, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, право постоянного пользования, ипотека, сервитута, право пожизненного наследуемого владения, а также иные права, предусмотренные нормативными актами.

Право собственности на вновь создаваемое недвижимое имущество, здания, сооружения, которые подлежат государственной регистрации, возникает с момента такой регистрации. Право собственности на имущество, которое имеет собственник, может быть приобретено другим лицом на основании договора купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества.

Полученные предприятием доходы (прибыль), произведенная продукция, работы в результате использования принадлежащего ему имущества принадлежат предприятию, использующему это имущество на законном основании, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором об использовании этого имущества.

Право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором. А если отчуждаемое имущество подлежит государственной регистрации, то право собственности у приобретателя такого имущества возникает с момента регистрации.

Сделки юридических лиц по поводу отчуждения имущества должны совершаться в письменной форме путем составления документа,

выражающего содержание сделки и подписанного лицом или лицами, совершившими сделку, или должным образом уполномоченными лицами. В соответствии со ст. 164 ГК РФ сделки с землей и другим недвижимым имуществом подлежат государственной регистрации в соответствии с ГК РФ и законом о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Предприятие как юридическое лицо, не являющееся собственником имущества, но добросовестно, открыто и непрерывно владеющее как своим собственным недвижимым имуществом в течение 15 лет либо иным имуществом в течение 5 лет, приобретает право собственности на это имущество (приобретательная давность). Но право собственности на недвижимое и иное имущество, подлежащее государственной регистрации, возникает у предприятия, приобретающего это имущество в силу приобретательной давности, с момента такой регистрации (п. 1 ст. 234 ГК РФ).

Помимо деления имущества предприятия (организации) на недвижимое и движимое, согласно Положению о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации все имущество, отражаемое в бухгалтерском балансе предприятия, подразделяется на следующие виды: капитальные и финансовые вложения, основные средства и нематериальные активы, сырье, материалы, готовая продукция и товары, незавершенное производство и расходы будущих периодов, капитал и резервы, расчеты с дебиторами и кредиторами, прибыль (убыток).

Приведем краткую характеристику отдельных составляющих совокупности имущества предприятий (организаций).

Основные средства — часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления предприятием (организацией) в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев.

К основным средствам относятся: здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие основные средства.

К основным средствам относятся также капитальные вложения в коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и в арендованные объекты основных средств.

Капитальные вложения в многолетние насаждения, коренное улучшение земель включаются в состав основных средств в сумме затрат, относящихся к принятым в эксплуатацию площадям, независимо от окончания всего комплекса работ.

В составе основных средств учитываются находящиеся в собственности предприятия (организации) земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Основные средства отражаются в бухгалтерском учете и отчетности по первоначальной стоимости, т. е. по фактическим затратам их приобретения, сооружения и изготовления. Изменение первоначальной стоимости основных средств допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации соответствующих объектов.

Стоимость основных средств предприятия погашается путем начисления износа (амортизационных отчислений) и списания на издержки производства (обращения) в течение нормативного срока их полезного использования по нормам, утвержденным в установленном законодательством порядке (за исключением земельных участков, объектов природопользования и других объектов, относящихся к основным средствам, по которым порядок начисления износа устанавливается отдельными нормативными актами).

Накопленный износ (амортизационные отчисления) основных средств отражается в учете и отчетности отдельно.

Оборотные средства на предприятиях (в организациях) учитываются в составе средств в обороте, а в бюджетных организациях — в составе малоценных предметов и других ценностей:

а) предметы со сроком полезного использования менее 12 месяцев независимо от их стоимости;

б) предметы стоимостью на дату приобретения не более 100-кратного (для бюджетных учреждений — 50-кратного) установленного законодательством Российской Федерации минимального размера месячной оплаты труда за единицу (исходя из стоимости, предусмотренной в договоре) независимо от срока их полезного использования, за исключением сельскохозяйственных машин и орудий, строительного механизированного инструмента, оружия, а также рабочего и продуктивного скота, которые относятся к основным средствам независимо от стоимости;

в) орудия лова (тралы, неводы, сети, сети, сети и др.) независимо от их стоимости и срока службы;

г) бензомоторные пилы, сучкорезки, сплавной трос, сезонные дороги, усы и временные ветки лесовозных дорог, временные здания в лесу сроком эксплуатации до 2 лет (передвижные обогревательные домики, котлопункты, пиловочные мастерские, бензозаправки и т. д.);

д) специальные инструменты и специальные приспособления (инструменты и приспособления целевого назначения, предназначенные для серийного и массового производства определенных изделий или для изготовления индивидуального заказа) независимо от стоимости; сменное оборудование (многократно используемые в производстве приспособления к основным средствам и другие вызываемые специфическими условиями приготовления продукции устройства — изложницы и принадлежности к ним, прокатные валки, фурмы воздушные, челноки, катализаторы и сорбенты твердого агрегатного состояния и т. п.) независимо от их стоимости;

Раздел V

е) специальная одежда, специальная обувь, а также постельные принадлежности;

ж) форменная одежда, предназначенная для выдачи работникам предприятия (организации);

з) временные (нетитульные) сооружения, приспособления и устройства, затраты по возведению которых относятся на себестоимость строительных работ в составе накладных расходов;

и) предметы, предназначенные для выдачи напрокат, независимо от их стоимости;

к) молодняк животных и животные на откорме, птица, кролики, пушные звери, семьи пчел, а также служебные собаки, подопытные животные;

л) многолетние насаждения, выращиваемые в питомниках в качестве посадочного материала.

Стоимость находящихся в эксплуатации перечисленных средств труда и предметов (за исключением названных в подп. «д» и «и», а также по приводимым в подп. «к» и «л», износ по которым не начисляется) может погашаться предприятием (организацией) путем начисления износа в размере 50% стоимости при передаче их со склада в эксплуатацию и в размере остальных 50% (за вычетом стоимости этих предметов по цене их возможного использования) при выбытии за непригодностью или путем начисления износа в размере 100% при передаче указанных выше средств труда и предметов в эксплуатацию.

Малоценные предметы стоимостью не более $\frac{1}{10}$ го установленного в соответствии с подп. «б» лимита за единицу могут списываться в расход по мере отпуска их в производство или эксплуатацию. В целях обеспечения сохранности этих предметов при эксплуатации в организации должен быть установлен надлежащий контроль за их движением.

Стоимость специальных инструментов, специальных приспособлений и сменного оборудования погашается в соответствии с установленной нормой или сметной ставкой, рассчитанной исходя из сметы расходов на их изготовление (приобретение) и запланированного выпуска продукции с помощью этих инструментов и приспособлений. Стоимость специальных инструментов и специальных приспособлений, предназначенных для индивидуальных заказов или используемых в массовом производстве, разрешается полностью погашать в момент передачи в производство соответствующих инструментов и приспособлений.

Нематериальные активы. В соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации к нематериальным активам, используемым в течение периода (свыше одного года) в хозяйственной деятельности и приносящим доход, относятся права, возникающие:

из авторских и иных договоров на произведения науки, литературы, искусства и объекты смежных прав, на программы для ЭВМ, базы данных и др.;

патентов на изобретения, промышленные образцы, селекционные достижения, из свидетельств на полезные модели, товарные знаки и знаки обслуживания и лицензионных договоров на их использование; прав на ноу-хау и др.

Кроме того, к нематериальным активам могут относиться организационные расходы (расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами вкладом участников (учредителей) в уставный (складочный) капитал, а также деловая репутация организации.

Нематериальные активы отражаются в учете и отчетности в сумме затрат на приобретение, изготовление и расходов по их доведению до состояния, в котором они пригодны для использования в запланированных целях. При реализации (продаже) нематериальных активов, передаче их в аренду применяют цены, установленные по договоренности (рыночные цены), если иное не установлено нормативными актами.

По объектам, по которым проводится погашение стоимости, нематериальные активы равномерно (ежемесячно) переносят свою первоначальную стоимость на издержки производства или обращения по нормам, определяемым предприятием (организацией) исходя из установленного срока их полезного использования. По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, нормы переноса стоимости устанавливаются в расчете на 10 лет (но не более срока деятельности организации). Амортизация нематериальных активов учитывается и отражается в отчетности отдельно.

В соответствии со ст. 138 ГК РФ за гражданином и юридическим лицом признается исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т. п.).

Интеллектуальная собственность — это понятие, применяемое к результатам интеллектуальной деятельности и к объектам индивидуализации юридических лиц и результатов их хозяйственной деятельности. Исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, используемые в производстве, признаются промышленной собственностью. К ней относятся права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, секреты производства, а также используемые в гражданском обороте обозначения в целях индивидуализации отдельных юридических лиц и производимой продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания).

Основными нормативными актами, регулирующими права предприятий (организаций) в сфере нематериальных активов, являются следующие: Закон РФ об авторских правах и смежных правах, Патентный

Раздел V

закон РФ, Закон РФ о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров, Закон РФ об охране топологии интегральных микросхем, Закон РФ о правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных, ГК РФ и др.

Важное место в совокупности нематериальных активов занимают такие объекты промышленной собственности, как изобретения, полезные модели и промышленные образцы. К изобретениям относятся устройство, вещество, способ, штамм микроорганизма, культуры клеток растений и животных, применение указанных объектов по новому назначению. Полезными моделями являются конструктивное выполнение средств производства, предметов потребления и их составных частей. Промышленным образцом является художественно-конструктивное решение изделия, определяющее его внешний вид.

Документами, удостоверяющими приоритет, авторство, исключительное право пользования объектом промышленной собственности, по законодательству является патент, свидетельство. Патент может действовать от 10 до 20 лет, а свидетельство — в течение 5 лет со дня поступления заявки в Роспатент. Патент выдается на 20 лет, если обеспечиваются следующие условия патентоспособности: новизна, изобретательский уровень и промышленная применимость; на 10 лет — при условии новизны, оригинальности и промышленной применимости. Срок действия данного патента может быть продлен, но не более чем на 5 лет. Свидетельство выдается при условии новизны и промышленной применимости. Срок действия свидетельства может быть продлен до 3 лет.

Патентообладателю принадлежит исключительное право на использование охраняемых патентом изобретения, полезных моделей, промышленного образца по своему усмотрению, если такое использование не нарушает прав других патентообладателей. Если же патентообладатель не может использовать объект промышленной собственности, не нарушая при этом прав другого патентообладателя, он имеет право требовать от последнего заключения лицензионного договора. Патентообладатель может уступить полученный патент другому лицу по договору, который должен быть зарегистрирован в Роспатенте.

Лицензионным договором является соглашение, по которому патентообладатель обязуется предоставить право на использование охраняемого объекта промышленной собственности другому лицу, обязанному вносить патентообладателю платежи и осуществлять иные действия согласно данному договору. В соответствии с законодательством в Российской Федерации действуют следующие виды лицензионных договоров: исключительная лицензия, неисключительная лицензия и открытая лицензия, регламентирующие соответственно права патентообладателя (лицензиара) и лицензиата.

Объекты промышленной собственности должны быть зарегистрированы Роспатентом: изобретения — в Государственном реестре изобретений РФ, полезная модель — в Государственном реестре полезных

моделей РФ, промышленный образец — в Государственном реестре промышленных образцов РФ.

Не рассматривая сущность всех видов нематериальных активов, которые могут быть в собственности предприятия, необходимо дать характеристику понятия ноу-хау.

Под ноу-хау понимаются не являющиеся общеизвестными и практически применимые в производстве и хозяйственной деятельности различного рода технические, коммерческие, производственно-экономические знания и опыт, включая методы, способы и навыки, необходимые для проведения проектирования, расчетов, строительства и изготовления каких-либо объектов и изделий, научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, разработки и использование технологических процессов, методы и способы лечения, знания и опыт административного, организационного, управленческого, экономического, финансового или иного порядка.

Как объекты ноу-хау могут рассматриваться также материалы заявок на выдачу патентов Российской Федерации на изобретения, по которым еще не сделаны выкладки и нет публикаций.

Нематериальные активы, как отмечалось выше, подлежат отражению в учете в сумме затрат на приобретение, включая расходы по их доведению до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях, по нормам, определяемым на предприятии, исходя из установленного срока их использования. Если же по отдельным видам нематериальных активов нельзя определить срок полезного использования, то нормы износа устанавливаются в расчете на 10 лет, но не более срока деятельности предприятия.

3. Залог имущества

Предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из оборота, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности требований об алиментах, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, и иных прав, уступка которых другому лицу запрещена законом. В ст. 4 Закона РФ «О залоге» говорится, что предметом залога могут быть вещи, ценные бумаги, иное имущество и имущественные права. Предметом залога не могут быть требования, носящие личный характер. В ст. 6 Закона установлено, что предметом залога может быть любое имущество, которое в соответствии с законодательством Российской Федерации может быть отчуждено залогодателем.

Залогом может быть обеспечено действительное требование, в частности вытекающее из договора займа, в том числе банковской ссуды, договоров купли-продажи, имущественного найма, перевозки грузов и иных договоров.

Раздел V

Залог возникает в силу договора, а также на основании закона при наступлении указанных в нем обстоятельств, если в законе предусмотрено, какое имущество для обеспечения исполнения какого обязательства признается находящимся в залоге.

В соответствии с законодательством залогодателем может быть его собственник либо лицо, имеющее на него право хозяйственного ведения. Предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника.

В соответствии с Законом РФ «О залоге» залог предприятия, строения, здания, сооружения или иного объекта, непосредственно связанного с землей, вместе с соответствующим земельным участком или правом пользования является ипотекой. Ипотека предприятия распространяется на все его имущество, включая основные фонды и оборотные средства, а также другие ценности, отраженные в самостоятельном балансе предприятия, если иное не установлено законом или договором (п. 1 ст. 44 Закона). При неисполнении обязательства, обеспеченного ипотекой предприятия, залогодержатель имеет право принять меры по оздоровлению финансового положения Предприятия, предусмотренные договором об ипотеке, включая назначение представителей в руководящие органы предприятия, ограничение права распоряжаться произведенной продукцией и иным имуществом предприятия. Если указанные меры не дали надлежащих результатов, залогодержатель вправе обратиться взыскание на находящееся в ипотеке предприятие путем продажи его с аукциона как единого комплекса в порядке, предусмотренном законодательством РФ.

Имущество, переданное по договору в залог, может оставаться у залогодателя или передаваться во владение залогодержателю. Предметом залога с оставлением заложенного имущества у залогодателя могут быть предприятия, здания, сооружения, квартиры, транспортные средства, космические объекты и другое имущество, которое в соответствии с законодательством может быть отчуждено залогодателем. Залог имущества, переданного залогодателем третьему лицу на время во владение или пользование, считается залогом с оставлением имущества у залогодателя. При оставлении заложенного имущества у залогодателя он вправе владеть и пользоваться предметом залога в соответствии с его назначением; принимать меры, необходимые для сохранения предмета залога, включая капитальный и текущий ремонт; уведомлять залогодержателя о сдаче предмета залога в аренду.

При оставлении заложенного имущества у залогодателя залогодержатель имеет право:

- 1) проверять по документам и фактически наличие, размер, состояние и условия хранения предмета залога;

2) требовать от залогодателя принятия мер, необходимых для сохранения предмета залога;

3) требовать от любого лица прекращения посягательства на предмет залога, угрожающего его утратой или повреждением.

Если предмет залога утрачен не по вине залогодержателя и залогодатель его не восстановил или с согласия залогодержателя не заменил другим имуществом, равным по стоимости, залогодержатель имеет право потребовать досрочного исполнения обеспеченного залогом обязательства.

Если по условиям договора о залоге заложенное имущество передается залогодержателю во владение, то такой договор залога называется *закладом*. Однако по соглашению залогодержателя с залогодателем предмет залога может быть оставлен у залогодателя под замком и печатью залогодержателя (твердый залог).

При закладе залогодержатель имеет право пользоваться предметом заклада в случаях, прямо предусмотренных договором о залоге. Приобретенные залогодержателем в результате пользования предметом заклада доходы и иные имущественные выгоды направляются на покрытие расходов на содержание предмета залога, а также засчитываются в счет процентов по долгу или самого долга по обеспеченному закладом обязательству.

При закладе имущества залогодержатель, если иное не предусмотрено договором, обязан:

1) застраховать предмет заклада на полную стоимость за счет и в интересах залогодателя;

2) принимать меры, необходимые для сохранения предмета залога;

3) немедленно известить залогодателя о возникновении угрозы утраты или повреждения предмета залога;

4) регулярно направлять залогодержателю отчет о пользовании предметом заклада;

5) немедленно вернуть предмет заклада после исполнения залогодателем или третьим лицом обеспеченного закладом обязательства.

Залогодержатель должен извлекать из предмета залога доходы в интересах залогодателя в случае, когда это предусмотрено договором (ст. 50 Закона РФ «О залоге»).

Залогодержатель отвечает за утрату, недостачу (если не докажет, что утрата, недостача или повреждение произошли не по его вине) в размере стоимости утраченного (недостающего) имущества, а за повреждение предмета заклада — в размере суммы, на которую понизилась стоимость заложенной вещи.

В соответствии со ст. 54 Закона РФ «О залоге» предметом залога могут быть принадлежащие залогодателю права владения и пользования, в том числе права арендатора, другие права (требования), вытекающие из обязательств, и иные имущественные права.

Право залога возникает с момента заключения договора о залоге, а в отношении залога имущества, которое подлежит передаче залого-

Раздел V

держателю, — с момента передачи этого имущества, если иное не предусмотрено договором о залоге (ст. 341 ГК РФ).

В соответствии со ст. 357 ГК РФ залогом товаров в обороте признается залог товаров с оставлением их у залогодателя и с предоставлением залогодателю права изменять состав и натуральную форму заложенного имущества (товарных запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции и т. п.) при условии, что их общая стоимость не становится меньше указанной в договоре о залоге.

В соответствии с законодательством залог прекращается:

- 1) с прекращением обеспеченного залогом обязательства;
- 2) по требованию залогодателя при грубом нарушении залогодержателем обязанностей, указанных в п. 1 ст. 343 ГК;
- 3) в случае гибели заложенной вещи или прекращения заложенного права, если залогодатель не воспользовался правом в разумный срок восстановить предмет залога или заменить его другим равноценным имуществом, если договором не предусмотрено иное;
- 4) в случае продажи с публичных торгов заложенного имущества, а также в случае объявленных торгов несостоявшимися, если залогодержатель по соглашению с залогодателем приобретет заложенное имущество и зачет в счет покупной цены свои требования, обеспеченные залогом. При этом оценка предмета залога устанавливается в сумме не более чем на 10% ниже начальной продажной цены на повторных торгах. Если залогодержатель не воспользуется правом оставить за собой предмет залога в течение месяца со дня объявления несостоявшихся торгов, договор о залоге прекращается.

4. Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 5 марта 2001 г. № 20-ФЗ, от 12 апреля 2001 г. № 36-ФЗ).

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним представляет собой юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество в соответствии с ГК РФ. Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права. Зарегистрированное право на недвижимое имущество может быть оспорено только в судебном порядке. Государственная регистрация прав проводится по всей территории Российской Федерации по установленной Федеральным законом системе записей о правах на каждый объект

недвижимого имущества в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Датой государственной регистрации прав является день внесения соответствующих записей о правах в Единый государственный реестр прав. Государственная регистрация права осуществляется по месту нахождения недвижимого имущества в пределах регистрационного округа.

Государственной регистрации подлежат права собственности и другие вещные права на недвижимое имущество и сделки с ним в соответствии со ст. 130, 131, 132 и 164 ГК РФ, за исключением прав на воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты. Наряду с государственной регистрацией вещных прав на недвижимое имущество подлежат государственной регистрации ограничения (обременения) права на него, в том числе сервитут, ипотека, доверительное управление, аренда.

Государственная регистрация прав носит открытый характер. Орган, осуществляющий государственную регистрацию прав, обязан предоставлять сведения, содержащиеся в Едином государственном реестре прав, о любом объекте недвижимости любому лицу, предъявившему удостоверение личности и заявление в письменной форме (юридическому лицу — документы, подтверждающие регистрацию данного юридического лица и полномочия его представителя). Орган, осуществляющий государственную регистрацию прав, должен в течение 5 дней предоставить запрошенную информацию заявителю или выдать ему в письменной форме мотивированный отказ.

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним и предоставление информации о зарегистрированных правах осуществляются за плату, размер которой устанавливается субъектами Российской Федерации. Максимальный размер платежей на территории России устанавливается Правительством РФ.

Права на недвижимое имущество и сделки с ним подлежат государственной регистрации в Едином государственном реестре прав, который содержит информацию о существующих и прекращенных правах на объекты недвижимого имущества, данные об указанных объектах и сведения о правообладателях. Неотъемлемой частью Единого государственного реестра прав являются дела, включающие в себя правоустанавливающие документы на недвижимое имущество и книги учета документов. Дело правоустанавливающих документов открывается на каждый объект недвижимого имущества. В дело помещаются все документы, поступающие для регистрации прав на указанный объект.

Книги учета документов содержат сведения:

- о принятых на регистрацию документах об объекте недвижимого имущества, правообладателях, регистрируемом праве и заявителях;
- выданных свидетельствах о государственной регистрации прав;
- выписках и справках из Единого государственного реестра прав, об иных документах.

Раздел V

Единый государственный реестр прав состоит из отдельных разделов, содержащих записи о каждом объекте недвижимого имущества. Раздел открывается при начале регистрации прав на объект недвижимого имущества и идентифицируется кадастровым или условным номером данного объекта.

Кадастровый номер представляет собой уникальный, не повторяющийся во времени и на территории России номер объекта недвижимости, который присваивается ему при осуществлении кадастрового и технического учета (инвентаризации) в соответствии с процедурой, установленной законодательством РФ, и сохраняется, пока данный объект недвижимости существует как единый объект зарегистрированного права. Кадастровый номер здания или сооружения состоит из кадастрового номера земельного участка, на котором находится здание или сооружение, и инвентарного номера здания или сооружения. Кадастровый номер состоит из кадастрового номера здания или сооружения и инвентарного номера помещения.

Разделы Единого государственного реестра располагаются в соответствии с принципом единого объекта недвижимого имущества. Разделы, содержащие информацию о зданиях, сооружениях и об иных объектах недвижимого имущества, прочно связанных с земельным участком, располагаются непосредственно за разделом, содержащим информацию о данном земельном участке. Разделы, содержащие информацию о квартирах, помещениях и об иных объектах, входящих в состав зданий и сооружений, располагаются непосредственно за соответствующим разделом, относящимся к зданию, сооружению. Каждый раздел состоит из трех подразделов.

Единый государственный реестр прав, дела правоустанавливающих документов и книги учета документов являются вечными. Их уничтожение, а равно изъятие из них каких-либо документов или их частей не допускаются.

Государственная регистрация прав проводится в следующем порядке: прием документов, необходимых для государственной регистрации прав и отвечающих требованиям Федерального закона, регистрация таких документов с обязательным приложением документа об оплате регистрации;

правовая экспертиза документов и проверка законности сделки; установление отсутствия противоречий между заявляемыми правами и уже зарегистрированными правами на данный объект недвижимого имущества, а также других оснований для отказа или приостановления государственной регистрации прав;

внесение записей в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество при отсутствии указанных противоречий и других оснований для отказа или приостановления государственной регистрации прав;

совершение надписей на правоустанавливающих документах и выдача удостоверений о произведенной государственной регистрации прав.

Государственная регистрация ограничений (обременении) права собственности и иных вещных прав правами третьих лиц может проводиться по инициативе правообладателей или приобретающих указанные права лиц. Если ограничение (обременение) регистрируется не правообладателем, его регистрация проводится по правилам, предусмотренным ст. 16 Федерального закона для регистрации договоров и сделок, при обязательном уведомлении правообладателя (правообладателей) о зарегистрированном ограничении (обременении).

Государственная регистрация ограничений (обременении) прав, установленных в соответствии с законодательством в публичных интересах органами государственной власти и органами местного самоуправления, осуществляется по инициативе указанных органов с обязательным уведомлением правообладателя (правообладателей) объекта недвижимости.

Регистрация ограничений (обременении) права, ипотеки, аренды или иной сделки с объектом недвижимого имущества возможна только при наличии государственной регистрации ранее возникших прав на данный объект в Едином государственном реестре прав.

Государственная регистрация прав проводится не позднее чем в месячный срок со дня подачи заявления и документов, необходимых для государственной регистрации.

Проведенная государственная регистрация возникновения и перехода прав на недвижимое имущество удостоверяется свидетельством о государственной регистрации прав.

Проведенная государственная регистрация договоров и иных сделок удостоверяется посредством совершения специальной регистрационной надписи на документе, выражающем содержание сделки.

Форма свидетельств и специальной надписи устанавливается Правилами ведения Единого государственного реестра прав.

Государственная регистрация прав проводится на основании заявления правообладателя, стороны (сторон) договора или уполномоченного им (ими) на то лица при наличии у него надлежащим образом оформленной доверенности.

В случае если права возникают на основании акта государственного органа или акта органа местного самоуправления, заявление о государственной регистрации права подается лицом, в отношении которого приняты указанные акты.

В случае если права возникают на основании договоров (сделок), не требующих нотариального удостоверения (и это удостоверение не является обязательным для данного вида сделки), заявления о государственной регистрации прав подают все стороны договора (сделки). При уклонении одной из сторон от государственной регистрации прав переход права собственности регистрируется на основании решения суда, вынесенного по требованию другой стороны. Убытки, возникшие в результате приостановления государственной регистрации прав, несет уклоняющаяся сторона.

В случае если права возникли на основании договоров (сделок), не требующих обязательного нотариального удостоверения, но нотариально удостоверенных по желанию стороны, заявление о государственной регистрации права подает одна из сторон договора или сделки.

К заявлению о государственной регистрации прав должны быть приложены документы, необходимые для ее проведения.

В случае государственной регистрации прав на недвижимое имущество, принадлежащее Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям, от их имени вправе выступать органы государственной власти, органы местного самоуправления, а также юридические лица и граждане.

Вместе с заявлением о государственной регистрации прав и документами о правах на недвижимое имущество предъявляется документ об оплате регистрации. Физическое лицо предъявляет документ, удостоверяющий его личность, а представитель юридического лица — учредительные документы юридического лица, а также документ, удостоверяющий его личность, и документ, подтверждающий его полномочия действовать от имени данного юридического лица.

При получении правоустанавливающих документов на государственную регистрацию прав должностное лицо учреждения юстиции по регистрации прав вносит соответствующую запись в книгу учета документов.

Заявителю выдается расписка в получении документов на государственную регистрацию прав с их перечнем, а также с указанием даты их представления. Расписка подтверждает принятие документов на государственную регистрацию прав.

Регистрационные действия начинаются с момента приема документов на государственную регистрацию прав. Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним проводится в последовательности, определенной порядком приема документов. Сделка считается зарегистрированной, а правовые последствия — наступившими со дня внесения записи о сделке или праве в Единый государственный реестр прав.

Основаниями для государственной регистрации наличия, возникновения, прекращения, перехода, ограничения (обременения) прав на недвижимое имущество и сделок с ним являются:

акты, изданные органами государственной власти или органами местного самоуправления в рамках их компетенции и в порядке, который установлен законодательством, действовавшим в месте издания таких актов на момент их издания;

договоры и другие сделки в отношении недвижимого имущества, совершенные в соответствии с законодательством, действовавшим в месте расположения объектов недвижимого имущества на момент совершения сделки;

акты (свидетельства) о приватизации жилых помещений, совершенные в соответствии с законодательством, действовавшим в месте осуществления приватизации на момент ее совершения;

свидетельства о праве на наследство;
вступившие в законную силу судебные решения;
акты (свидетельства) о правах на недвижимое имущество, выданные уполномоченными органами государственной власти в порядке, установленном законодательством, действовавшим в месте издания таких актов на момент их издания;

иные акты передачи прав на недвижимое имущество и сделок с ним заявителю от прежнего правообладателя в соответствии с законодательством, действовавшим в месте передачи на момент ее совершения.

Обязательным приложением к документам, необходимым для государственной регистрации прав, является план земельного участка, участка недр и (или) план объекта недвижимости с указанием его кадастрового номера.

Проверка юридической силы представленных на государственную регистрацию прав правоустанавливающих документов осуществляется учреждением юстиции по регистрации прав.

Документы, устанавливающие наличие, возникновение, прекращение, переход, ограничение (обременение) прав на недвижимое имущество и представляемые на государственную регистрацию прав, должны соответствовать требованиям, установленным законодательством Российской Федерации, и отражать информацию, необходимую для государственной регистрации прав на недвижимое имущество в Едином государственном реестре прав. Указанные документы должны содержать описание недвижимого имущества и вид регистрируемого права и в установленных законодательством случаях должны быть нотариально удостоверены, скреплены печатями, должны иметь надлежащие подписи сторон или определенных законодательством должностных лиц.

Тексты документов, представляемых на государственную регистрацию прав, должны быть написаны разборчиво, наименования юридических лиц — без сокращения, с указанием их мест нахождения. Фамилии, имена и отчества физических лиц, адреса их мест жительства должны быть написаны полностью.

Не подлежат приему на государственную регистрацию прав документы, имеющие подчистки либо приписки, зачеркнутые слова и иные не оговоренные в них исправления, документы, исполненные карандашом, а также документы с серьезными повреждениями, не позволяющими однозначно истолковать их содержание.

План земельного участка должен быть удостоверен органом, ответственным за проведение кадастровых работ, а планы другого недвижимого имущества — соответствующим органом учета объектов недвижимого имущества.

В случае если отсутствуют или не закончены работы по кадастровому учету земельного участка (отсутствует кадастровый номер, не установлены границы, не определено местоположение объектов недвижимости и коммуникаций на участке), государственная регистрация прав осуществляется при наличии плана участка, составленного

Раздел V

на основании данных, имеющихся на момент государственной регистрации прав в органе кадастрового учета, в том числе натурального описания границ. До присвоения объекту недвижимого имущества кадастрового номера может использоваться условный номер, позволяющий однозначно идентифицировать указанный объект. Уточненные границы и площадь земельного участка могут быть внесены в Единый государственный реестр прав без повторной регистрации при наличии согласия в письменной форме правообладателя (правообладателей) участка.

Все документы, необходимые для государственной регистрации прав, представляются не менее чем в двух экземплярах, один из которых должен быть подлинником (за исключением актов органов государственной власти и актов органов местного самоуправления) и после государственной регистрации прав должен быть возвращен правообладателю.

Государственная регистрация прав на земельные участки и объекты недвижимого имущества, входящие в состав предприятия как имущественного комплекса, и сделок с ними осуществляется в учреждении юстиции по регистрации прав в месте нахождения данных объектов.

Государственная регистрация прав на предприятие как имущественный комплекс и сделок с ним в целом проводится в учреждении юстиции по регистрации прав в месте регистрации предприятия как юридического лица. Зарегистрированное право на предприятие как имущественный комплекс является основанием для внесения записей о праве на каждый объект недвижимого имущества, входящий в состав данного предприятия, в Единый государственный реестр прав в месте нахождения объекта.

Право на вновь создаваемый объект недвижимого имущества регистрируется на основании документов, подтверждающих факт его создания. В случае необходимости совершения сделки с объектом незавершенного строительства право на указанный объект недвижимого имущества регистрируется на основании документов, подтверждающих право пользования земельным участком для создания объекта недвижимого имущества, в установленных случаях на основании проектно-сметной документации, а также документов, содержащих описание объекта незавершенного строительства.

Право аренды недвижимого имущества* подлежит государственной регистрации, если иное не установлено законодательством РФ.

С заявлением о государственной регистрации права аренды недвижимого имущества может обратиться одна из сторон договора аренды недвижимого имущества.

Если в аренду сдается земельный участок (участок недр) или часть его, к договору аренды, представляемому на государственную регист-

* В соответствии с п. 2 ст. 651 Гражданского кодекса РФ договор аренды здания или сооружения подлежит государственной регистрации, если он заключен на срок не менее года.

рацию прав, прилагается план (чертеж границ) земельного участка с указанием части его, сдаваемой в аренду.

В том случае, если в аренду сдаются здание, сооружение, помещения в них или части помещений, к договору аренды недвижимого имущества, представляемому на государственную регистрацию прав, прилагаются поэтажные планы здания, сооружения, на которых обозначаются сдаваемые в аренду помещения с указанием размера арендуемой площади. Договор аренды помещения или части помещения регистрируется как обременение прав арендодателя соответствующего помещения (части помещения).

Постановлением Правительства РФ от 18 февраля 1999 г. № 219 (в ред. от 23 декабря 1999 г. № 1429) утверждены Правила ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, который состоит из разделов, содержащих записи о каждом объекте недвижимого имущества. Каждый раздел реестра содержит описание объекта, записи о праве собственности и иных вещных правах на этот объект, имя (наименование) правообладателя, записи об ограничениях (обременениях) этих прав и наличии сделок с этим объектом. Каждый раздел реестра прав идентифицируется кадастровым номером объекта, а в случае его отсутствия — условным номером.

Свидетельство о государственной регистрации прав, выдаваемое правообладателю, является документом строгой отчетности, имеет степень защищенности на уровне ценной бумаги на предъявителя, а также учетную серию и номер. Свидетельство выдается: правообладателю — при регистрации любого вещного права на объект недвижимого имущества; арендатору — при регистрации аренды; залогодержателю — при регистрации ипотеки.

В государственной регистрации прав **может быть отказано** в случаях, если:

право на объект недвижимого имущества, о государственной регистрации которого просит заявитель, не является правом, подлежащим государственной регистрации прав в соответствии с Федеральным законом;

с заявлением о государственной регистрации прав обратилось ненадлежащее лицо;

документы, представленные на государственную регистрацию прав, по форме или содержанию не соответствуют требованиям действующего законодательства;

акт государственного органа или акт органа местного самоуправления о предоставлении прав на недвижимое имущество признан недействительным с момента его издания в соответствии с законодательством, действовавшим в месте его издания на момент издания;

лицо, выдавшее правоустанавливающий документ, не уполномочено распоряжаться правом на данный объект недвижимого имущества;

лицо, которое имеет права, ограниченные определенными условиями, составило документ без указания этих условий;

Раздел V

правоустанавливающий документ об объекте недвижимого имущества свидетельствует об отсутствии у заявителя прав на данный объект недвижимого имущества.

Отсутствие или незаконченность работ по кадастровому учету земельного участка или наличие судебного спора о границах земельного участка не является основанием для отказа в государственной регистрации прав на него. Незаконченность работ по учету зданий, сооружений и их отдельных частей при государственной регистрации прав не допускается.

При принятии решения об отказе в государственной регистрации прав заявителю в письменной форме в срок не более 5 дней после окончания срока, установленного для рассмотрения заявления, направляется сообщение о причине отказа и копия указанного сообщения помещается в дело правоустанавливающих документов. Отказ в государственной регистрации прав может быть обжалован заинтересованным лицом в суд, арбитражный суд.

5. Аренда имущества

Предприятия (организации) экономически заинтересованы в эффективном использовании принадлежащего им имущества, поэтому целесообразно временно неиспользуемое имущество сдавать в аренду на основе заключения договора аренды, в соответствии с которым арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование:

В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования (непотребляемые вещи). В договоре аренды должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче арендатору в качестве объекта аренды. При отсутствии этих данных в договоре условие об объекте, подлежащем передаче в аренду, считается не согласованным сторонами, а соответствующий договор не считается заключенным. Плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью.

Право сдачи имущества в аренду принадлежит его собственнику. Арендодателями могут быть также лица, уполномоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду.

Договор аренды на срок более года, а если хотя бы одной из сторон договора является юридическое лицо, — независимо от срока, должен

быть заключен в письменной форме. Договор аренды недвижимого имущества подлежит государственной регистрации, если иное не установлено законом.

Договор аренды заключается на срок, определенный договором. Если срок аренды в договоре не определен, договор аренды считается заключенным на неопределенный срок. В этом случае каждая из сторон вправе в любое время отказаться от договора, предупредив об этом другую сторону за один месяц, а при аренде недвижимого имущества — за 3 месяца. Законом могут устанавливаться максимальные (предельные) сроки договора для отдельных видов аренды, а также для аренды отдельных видов имущества. В этих случаях, если срок аренды в договоре не определен и ни одна из сторон не отказалась от договора до истечения предельного срока, установленного законом, договор по истечении предельного срока прекращается. Договор аренды, заключенный на срок, превышающий установленный законом предельный срок, считается заключенным на срок, равный предельному.

В соответствии со ст. 611 ГК РФ арендодатель обязан предоставить арендатору имущество в состоянии, соответствующем условиям договора аренды и назначению имущества. Имущество сдается в аренду вместе со всеми его принадлежностями и относящимися к нему документами (техническим паспортом, сертификатом качества и т. п.), если иное не предусмотрено договором. Если такие принадлежности и документы не были переданы, однако без них арендатор не может пользоваться имуществом в соответствии с его назначением либо в значительной степени лишается того, на что вправе был рассчитывать при заключении договора, он может потребовать предоставления ему арендодателем таких принадлежностей и документов или расторжения договора, а также возмещения убытков.

Если арендодатель не предоставил арендатору сданное в наем имущество в указанный в договоре аренды срок, а в случае, когда в договоре такой срок не указан, в разумный срок, арендатор вправе истребовать от него это имущество в соответствии со ст. 398 ГК РФ и потребовать возмещения убытков, причиненных задержкой исполнения, либо потребовать расторжения договора и возмещения убытков, причиненных его неисполнением.

Арендодатель отвечает за недостатки сданного в аренду имущества, полностью или частично препятствующие пользованию им, даже если во время заключения договора аренды он не знал об этих недостатках. При обнаружении таких недостатков арендатор вправе по своему выбору:

потребовать от арендодателя либо безвозмездного устранения недостатков имущества, либо соразмерного уменьшения арендной платы, либо возмещения своих расходов на устранение недостатков имущества;

непосредственно удержать сумму понесенных им расходов на устранение данных недостатков из арендной платы, предварительно уведомив об этом арендодателя;

потребовать досрочного расторжения договора аренды.

Раздел V

Арендодатель, извещенный о требованиях арендатора или о его намерении устранить недостатки за счет арендодателя, может без промедления произвести замену предоставленного арендатору имущества другим аналогичным имуществом[^] находящимся в надлежащем состоянии, либо безвозмездно устранить недостатки имущества. Если удовлетворение требований арендатора или удержание им расходов на устранение недостатков их арендной платы не покрывает причиненных убытков арендатора, он вправе потребовать возмещения непокрытой части убытков.

Арендодатель не отвечает за недостатки сданного в аренду имущества, которые не были оговорены при заключении договора аренды или были заранее известны арендатору либо должны быть обнаружены арендатором во время осмотра имущества при заключении договора и передаче имущества в аренду.

В соответствии со ст. 613 ГК РФ передача имущества в аренду не является основанием для изменения или прекращения прав третьих лиц на это имущество. При заключении договора аренды арендодатель обязуется предупредить арендатора о всех правах третьих лиц на сдаваемое в аренду имущество (сервитуте, праве залога и т. п.). Неисполнение арендодателем этой обязанности дает арендатору право требовать уменьшения арендной платы либо расторжения договора и возмещения убытков.

Арендатор обязан своевременно вносить плату за использование арендованным имуществом (арендную плату). Порядок, условия и сроки внесения арендной платы определяются договором аренды. В случае когда договором они не определены, считается, что установлены порядок, условия и сроки, обычно применяемые при аренде аналогичного имущества при сравнимых обстоятельствах.

Арендная плата устанавливается за все арендуемое имущество в целом или отдельно по каждой из его составных частей в виде:

- 1) определенных в твердой сумме платежей, вносимых периодически или единовременно;
- 2) установленной доли полученных в результате использования арендуемого имущества продукции, плодов или доходов;
- 3) предоставления арендатором определенных услуг;
- 4) передачи арендатором арендодателю обусловленной договором вещи в собственность или в аренду;
- 5) возложения на арендатора обусловленных договором затрат на улучшение арендованного имущества.

Стороны могут предусматривать в договоре аренды сочетание указанных форм арендной платы или иные формы оплаты аренды.

Если иное не предусмотрено договором, размер арендной платы может изменяться по соглашению сторон в сроки, предусмотренные договором, но не чаще одного раза в год. Законом могут быть предусмотрены иные минимальные сроки пересмотра размера арендной платы для отдельных видов аренды, а также для аренды отдельных видов

имущества. Если законом не предусмотрено иное, арендатор вправе потребовать соответственного уменьшения арендной платы, если в силу обстоятельств, за которые он не отвечает, условия пользования, предусмотренные договором аренды, или состояния имущества существенно ухудшились.

Если иное не предусмотрено договором аренды, в случае существенного нарушения арендатором сроков внесения арендной платы арендодатель вправе потребовать от него досрочного внесения арендной платы в установленный арендодателем срок. При этом арендодатель не вправе требовать досрочного внесения арендной платы более чем за два срока подряд.

Арендатор обязан пользоваться арендованным имуществом в соответствии с условиями договора аренды, а если такие условия в договоре не определены, — в соответствии с назначением имущества. Арендатор вправе с согласия арендодателя сдавать арендованное имущество в *субаренду* (поднаем) и передавать свои права и обязанности по договору аренды другому лицу (перенаем), предоставлять арендованное имущество в безвозмездное пользование, а также отдавать *арендные права* в залог и вносить их в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных товариществ и обществ или паевого взноса в производственный кооператив, если иное не установлено ГК РФ, другими законами или иными правовыми актами. В указанных случаях, за исключением перенайма, ответственным по договору перед арендодателем остается арендатор.

Если арендатор пользуется имуществом не в соответствии с условиями договора аренды или назначением имущества, арендодатель имеет право потребовать расторжения договора и возмещения убытков.

В соответствии со ст. 616 ГК РФ арендодатель обязан производить за свой счет капитальный ремонт переданного в аренду имущества, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором аренды. Капитальный ремонт должен производиться в срок, установленный договором, а если он не определен договором или вызван неотложной необходимостью, — в разумный срок.

Нарушение арендодателем обязанности по производству капитального ремонта дает арендатору право по своему выбору:

произвести капитальный ремонт, предусмотренный договором или вызванный неотложной необходимостью, и взыскать с арендодателя стоимость ремонта или зачесть ее в счет арендной платы;

потребовать соответственного уменьшения арендной платы;

потребовать расторжения договора и возмещения убытков.

Арендатор обязан поддерживать арендуемое имущество в исправном состоянии, производить за свой счет текущий ремонт и нести расходы на содержание имущества, если иное не установлено законом или договором аренды.

По требованию *арендодателя* договор аренды может быть досрочно расторгнут судом в случаях, когда арендатор:

Раздел V

1) пользуется имуществом с существенным нарушением условий договора или назначения имущества либо с неоднократными нарушениями;

2) существенно ухудшает имущество;

3) более двух раз подряд по истечении установленного договором срока платежа не вносит арендную плату;

4) не производит капитального ремонта имущества в установленные договором аренды сроки, а при их отсутствии в договоре — в разумные сроки в тех случаях, когда в соответствии с законом, иными правовыми актами или договором производство капитального ремонта является обязанностью арендатора.

Арендодатель вправе требовать досрочного расторжения договора только после направления арендатору письменного предупреждения о необходимости исполнения им обязательства в разумный срок.

По требованию *арендатора* договор аренды может быть досрочно расторгнут судом, когда:

1) арендодатель не предоставляет имущество в пользование арендатору либо создает препятствия пользованию имуществом в соответствии с условиями договора или назначением имущества;

2) переданное арендатору имущество имеет препятствующие пользованию им недостатки, которые не были оговорены арендодателем при заключении договора, не были заранее известны арендатору и не должны были быть обнаружены арендатором во время осмотра имущества или проверки его исправности при заключении договора;

3) арендодатель не производит являющийся его обязанностью капитальный ремонт имущества в установленные договором аренды сроки, а при их отсутствии в договоре, — в разумные сроки;

4) имущество в силу обстоятельств, за которые арендатор не отвечает, окажется в состоянии, не пригодном для использования.

При прекращении договора аренды арендатор обязан вернуть арендованное имущество в том состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором. Если арендатор не возвратил арендованное имущество либо возвратил его несвоевременно, арендодатель вправе потребовать внесения арендной платы за все время просрочек. В случае когда указанная плата не покрывает причиненных арендодателю убытков, он может потребовать их возмещения. При невозврате имущества арендодатель может потребовать его изъятия в судебном порядке. Решение суда об изъятии имущества и передачи его арендодателю исполняется в соответствии с Законом об исполнительном производстве (см. ст. 56).

В случае когда за несвоевременный возврат арендованного имущества договором предусмотрена неустойка, убытки могут быть взысканы в полной сумме сверх неустойки, если иное не предусмотрено договором.

В соответствии со ст. 623 ГК РФ произведенные арендатором отделимые улучшения арендованного имущества являются его собственностью, если иное не предусмотрено договором аренды. В случае

когда арендатор произвел за счет собственных средств и с согласия арендодателя улучшения арендованного имущества, неотделимые без вреда для имущества, арендатор имеет право после прекращения договора на возмещение стоимости этих улучшений, если иное не предусмотрено договором аренды. Стоимость неотделимых улучшений арендованного имущества, произведенных арендатором без согласия арендодателя, возмещению не подлежит, если иное не предусмотрено законом. Улучшения арендованного имущества как отделимые, так и неотделимые, произведенные за счет амортизационных отчислений от этого имущества, являются собственностью арендодателя.

В договоре аренды может быть предусмотрено, что арендованное имущество переходит в собственность арендатора по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором *выкупной цены*. Если условие о выкупе арендованного имущества не предусмотрено в договоре аренды, оно может быть установлено дополнительным соглашением сторон, которые при этом вправе договориться о зачете ранее выплаченной арендной платы в выкупную цену. Законом могут быть установлены случаи запрещения выкупа арендованного имущества.

В соответствии со ст. 621 ГК РФ, если иное не предусмотрено законом или договором аренды, арендатор, надлежащим образом исполнявший свои обязанности, по истечении срока договора имеет при > прочих равных условиях преимущественное перед другими лицами право на заключение договора аренды на *новый срок*. Арендатор обязан письменно уведомить арендодателя о желании заключить такой договор в срок, указанный в договоре аренды, а если в договоре такой срок не указан, — в разумный срок до окончания действия договора. При заключении договора аренды на новый срок условия договора могут быть изменены по соглашению сторон.

Если арендодатель отказал арендатору в заключении договора на новый срок, но в течение года со дня истечения срока договора с ним заключил договор аренды с другим лицом, арендатор вправе по своему выбору потребовать в суде перевода на себя прав и обязанностей по заключенному договору и возмещения убытков, причиненных отказом возобновить с ним договор аренды, либо только возмещения таких убытков.

Если арендатор продолжает пользоваться имуществом после истечения срока договора при отсутствии возражений со стороны арендодателя, договор считается возобновленным на тех же условиях на неопределенный срок.

В соответствии со ст. 617 ГК РФ переход права собственности (хозяйственного ведения, оперативного управления, пожизненно наследуемого владения) на сданное в аренду имущество к другому лицу не является основанием для изменения или расторжения договора аренды.

Раздел VI

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Определение целей предприятия в области маркетинга

Целенаправленное осуществление производственно-сбытовой деятельности предприятия на основе изучения рынка и приспособления к нему производства продукции обеспечивает самостоятельное структурное подразделение предприятия — служба маркетинга. Ее деятельность концентрируется на решении следующих взаимосвязанных задач:

анализ рынка, изучение его состояния и динамики; исследование поведения потребителей и поставщиков продукции; анализ деятельности конкурентов и посредников; сегментирование рынка, выделение целевых сегментов, субсегментов и покупателей; прогнозирование конъюнктуры рынка;

разработка предложений по выпуску новых товаров и проектированию их коммерческих характеристик; управление ассортиментом выпускаемой продукции; формирование марочной политики; повышение конкурентоспособности товаров;

формирование стратегии и тактики изменения цен; расчет скидок и надбавок к ценам; калькуляция затрат на маркетинг;

построение каналов распределения продукции и организация товародвижения; управление оптовыми и розничными продажами; планирование товарооборота и организация товародвижения;

стимулирование продаж, включая рекламу, персональные продажи, краткосрочное стимулирование продаж, связи с общественностью;

организация, планирование и контроль маркетинга.

Единый подход к решению маркетинговых задач обеспечивает цели предприятия в области реализации продукции, задаваемые важнейшими экономическими показателями — объемом продаж, массой прибыли, уровнем рентабельности, размером рыночной доли предприятия и т. п. Для их достижения разрабатывается и проводится маркетинговая политика. Ее основу составляют цели маркетинговой деятельности предприятия.

Формулирование целей маркетинга целесообразно начинать с уточнения основных приоритетов предприятия на рынке производимой продукции. Для этого необходимо ответить на ряд частных вопросов, которые помогают выделить основные ориентиры производственно-хозяйственной деятельности предприятия в создавшихся рыночных условиях:

/. Какие изменения произошли на рынке производимой продукции ?

Получить ответ на данный вопрос можно на основе ревизии процесса реализации продукции и методов маркетинга, уточнив:

изменился ли рынок по объему, структуре, географическому расположению и характеру реализации товаров;

появились ли ниши на рынке и используются ли они;

что предпринимают конкуренты и что в их деятельности отличается от деятельности анализируемого предприятия;

как изменилось распределение долей рынка между предприятиями;

насколько точно известны потребности покупателей;

соответствует ли маркетинговая деятельность предприятия реально существующему рынку.

2. В каком направлении должно развиваться предприятие ?

Ответ на этот вопрос необходимо начать с формулировки общих целей предприятия на ближайшую перспективу. В результате необходимо иметь четкое представление о том:

в чем состоят приоритеты развития и какой вид деятельности в общей специализации предприятия выполняет роль:

а) основного, приносящего основную массу дохода;

б) наиболее обещающего с точки зрения возможных инвестиций;

в) «буфера» при непредвиденных ухудшениях условий деятельности по другим направлениям;

г) кандидата на постепенное сворачивание;

на какие условия реализации (объемы продаж, ассортимент, условия оплаты и др.) необходимо ориентировать маркетинг предприятия;

на основе какого типа стратегии должна строиться маркетинговая деятельность (насыщение рынка, развитие рынка и его изменение, разработка новых товаров, диверсификация).

3. Каким образом перейти в новое состояние ?

Главным моментом здесь являются способы и методы реализации намеченных целей и их осуществимость, т. е. определение:

задач в области товарной и ценовой политики, организации каналов распределения продукции, использования средств стимулирования реализации;

количественного и качественного состава службы маркетинга, которая должна реализовать намеченные цели;

системы обеспечения и обслуживания ее деятельности;

направлений повышения квалификации менеджеров-маркетологов;

методов контроля маркетинговой деятельности.

2. Формирование стратегии конкуренции

Ясное представление о маркетинговых целях предприятия позволяет выделить наиболее существенные стороны деятельности конкурентов, затрудняющие своевременное и полное выполнение намеченных работ. Знание особенностей регулирования конкурентных

отношений Законом РФ «О конкуренции и ограничении монополярной деятельности на товарных рынках» и учет реальной деятельности конкурентов являются необходимыми условиями для правильной ориентации в маркетинговой среде. Действительно, ни одно предприятие не может достичь превосходства над конкурентами по всем коммерческим характеристикам товара и средствам его продвижения на рынке. Необходим выбор приоритетов и выработка стратегии, в наибольшей степени соответствующей тенденциям развития рыночной ситуации и наилучшим способом использующей сильные стороны деятельности предприятия.

Обобщение практики конкуренции позволяет выделить пять базовых стратегий, на основе которых реализуются конкурентные отношения между предприятиями (рис. 1).

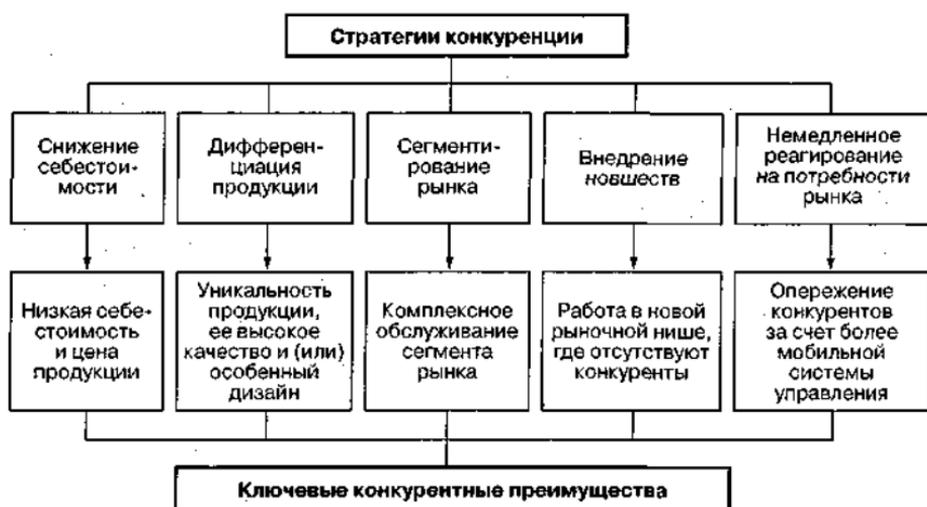


Рис. 1. Базовые стратегии конкуренции и конкурентные преимущества

2.1. Стратегия снижения себестоимости продукции

Стимулом для использования стратегии снижения себестоимости продукции является значительная экономия на масштабе производства и привлечение большого числа потребителей, для которых цена является определяющим фактором при покупке. Стратегия состоит в ориентации на массовый выпуск стандартной продукции, что обычно более эффективно и требует меньших удельных издержек, чем изготовление небольших партий разнородной продукции. В этом случае экономия переменных издержек достигается за счет высокой специализации производства. Постоянные же издержки в расчете на единицу продукции, убывая с ростом объемов производства, создают дополнительный резерв удешевления изделий.

Предприятие, придерживающееся стратегии снижения себестоимости, ориентируется на изготовление недорогих, но высококачественных изделий массового потребления. Стремление быть лидером в области достижения наименьшей себестоимости в отрасли требует оптимальных размеров производств и сетей реализации продукции, захвата большой доли рынка, использования ресурсосберегающих технологий, осуществления четкого контроля за накладными расходами и другими видами постоянных издержек.

2.2. Стратегия дифференциации продукции

Дифференциация основывается на специализации в изготовлении особой (иногда необычной) продукции, являющейся модификацией стандартного изделия. Такая продукция незаменима для потребителей в том случае, если стандартные изделия их не устраивают. Обособление товара на рынке, а в более широком смысле — дифференциация его коммерческих характеристик может проводиться за счет создания продукции с более совершенными, чем стандартные изделия, техническими параметрами, качеством исполнения, на базе обеспечения более широкого выбора услуг при реализации и эксплуатации изделий, на основе привлекательности низких цен.

Таким образом, основная идея дифференциации состоит в сосредоточении усилий на производстве пользующейся ограниченным спросом продукции, что позволяет уклониться от ценовой конкуренции с более мощными предприятиями и в то же время дает возможность конкурировать с ними за специфические группы потребителей.

Часто наиболее привлекательным способом дифференциации продукции является использование приемов, менее всего похожих на приемы конкурентов. Это заставляет искать новые, оригинальные пути выделения своей продукции и приносит на рынок разнообразие. Имитация — губительный путь при реализации данной стратегии.

Вместе с тем, как показывает опыт, одновременное использование нескольких способов дифференциации может привести к попытке сделать «все для всех», т. е. перейти на путь унификации и таким образом испортить имидж, который создает предприятие на рынке. Наиболее типичное направление использования стратегии дифференциации состоит в сосредоточении усилий на одном из мотивов приобретения продукции потребителями и развитии своих возможностей с целью более полного и высококачественного удовлетворения специфических потребностей.

2.3. Стратегия сегментирования рынка

Если представленные выше стратегии конкуренции основываются на обслуживании всего рынка, то стратегия сегментирования направлена на обеспечение преимуществ над конкурентами в обособленном и часто единственном сегменте рынка, выделяемом на основе геогра-

Раздел VI

фического, психографического, поведенческого или демографического принципов. Основная идея стратегии заключается в том, что предприятие может обслуживать свой узкий целевой рынок более эффективно, чем конкуренты, которые рассредоточивают свои ресурсы на всем рынке. В результате создается преимущество над конкурентами либо дифференциацией товаров на основе более полного удовлетворения нужд целевого рынка, либо путем достижения меньших издержек при обслуживании выбранного сегмента.

Следовательно, не преследуя цели обеспечения лидерства в снижении себестоимости и (или) дифференциации продукции на всем рынке, предприятие, основываясь на рыночных тенденциях, достигает таких результатов в целевом сегменте. Имея низкую себестоимость продукции или предлагая большой выбор продукции для конкретного, например географически обособленного, сегмента, предприятие защищает себя от противодействий со стороны предприятий, использующих другие стратегии конкуренции.

2.4. Стратегия внедрения новшеств

Современный мировой опыт конкуренции неопровержимо доказывает, что абсолютное большинство монополий, образовавшихся в последнее время, возникло на базе открытий, изобретений и других новшеств, позволивших создать новый, до этого неизвестный рынок с широкими возможностями и перспективой ускоренного роста. Современные лидеры в автомобильной, авиационной, электротехнической и электронной промышленности возникли из небольших пионерных фирм. Последние десятилетия подтвердили эту закономерность в области производства компьютерной техники, разработки программного обеспечения, создания специальных видов вооружения.

Предприятия, придерживающиеся стратегии внедрения новшеств, не связывают себя необходимостью снижать себестоимость производимой продукции, дифференцировать ее или разрабатывать конкретный сегмент рынка, а сосредоточивают усилия на поиске принципиально новых, эффективных технологий, проектировании необходимых, но неизвестных до сих пор видов продукции, методов организации производства, приемов стимулирования сбыта и т. п. Главная цель — опередить конкурентов и единолично занять рыночную нишу, где конкуренция отсутствует или ничтожно мала. По понятным причинам подобная революционизация рынка является источником больших объемов продаж и сверхприбыли, однако в большинстве случаев (8 из 10) заканчивается банкротством из-за неготовности рынка воспринять новшества, технической или технологической недоработанности нового изделия, занятости каналов распределения, отсутствия опыта тиражирования нововведения и других причин. Большой риск следования данной стратегии, объясняемый высокой степенью неопределенности ее результатов, сопоставим с венчурным риском, что удерживает многие фирмы от специализации в этом бизнесе.

2.5. Стратегия немедленного реагирования на потребности рынка

Наличие платежеспособного спроса на конкретный вид продукции лишь в теории автоматически создает его предложение. На практике большинство предприятий не в состоянии заниматься деятельностью, не соответствующей их профилю.

В отличие от таких предприятий фирмы, реализующие стратегию немедленного реагирования на потребности рынка, нацелены на максимально быстрое удовлетворение возникающих потребностей в различных отраслях бизнеса. Основной принцип поведения — выбор и реализация проектов, наиболее рентабельных в текущих рыночных условиях. Предприятия, нацеленные на быстрое реагирование, готовы к немедленной переориентации производства, изменению его масштабов с целью получения максимальной прибыли в короткий промежуток времени, несмотря на высокие удельные издержки, определяемые отсутствием какой-либо специализации своего производства.

Большинство современных компаний, имеющих широкую номенклатуру выпускаемой продукции и (или) различные сферы бизнеса, одновременно используют несколько стратегий конкуренции для различных групп товаров, регионов или периодов своего развития. Главный критерий выбора стратегии — адаптация своих возможностей к конкретным условиям рынка. В этом смысле представленные подходы являются общеэкономической основой, на которой строится практическая маркетинговая работа.

3. Разработка и продвижение товаров на рынке

Разработка и продвижение товаров на рынке — сложная и кропотливая работа, способствующая уменьшению степени риска в ходе реализации продукции. По существу, ее главная задача — предвидение возможных изменений рыночной ситуации и своевременная адаптация производства и реализации продукции к конъюнктуре рынка. В этой связи особое значение имеют методы выбора и обоснования наиболее важных маркетинговых решений на всех стадиях жизненного цикла товара.

3.1. Оценка емкости рынка

Емкость рынка — суммарная выручка от реализации анализируемой группы продукции — теоретически равна величине спроса и может быть определена на основании данных статистики. При отсутствии публикаций официальной статистики прибегают к специальным приемам расчета.

Определение емкости рынка на основе его структурных характеристик. В расчет принимаются общий объем производства продукции (Пр), величина экспорта продукции государством и негосударственными

Раздел VI

торговыми организациями (Θ_r, Θ_{nr}), государственный и негосударственный импорт ($И_{Mr}, И_{Mnr}$), данные об остатках продукции на начало и конец анализируемого периода на складах производственных ($O_{пн}, O_{пк}$) и торговых организаций (O_{rn}, O_{rk}), а также изменение государственных запасов за тот же период ($З_{rn}, З_{rk}$). На основе перечисленных данных рассчитывается суммарная емкость анализируемого рынка (E), которая будет равна:

$$E = Пр - (\Theta_r + \Theta_{nr}) + (И_{Mr} + И_{Mnr}) + (O_{пн} - O_{пк}) + (O_{rn} - O_{rk}) + (З_{rn} - З_{rk}).$$

*Определение емкости рынка на основе индекса исследовательской панели**. Для расчета емкости рынка на основании информации, например панели продавцов, необходимы следующие данные: общее количество розничных магазинов, торгующих анализируемой продукцией ($K_{общ}$); количество розничных магазинов, входящих в панель (K_n); период, за который собираются данные по панели (t , мес); остатки продукции на складах каждого магазина на начало и конец исследуемого периода (O_{jn}, O_{jk}) и объем продаж за этот же период (Π). Формула расчета имеет следующий вид:

$$E = \frac{\sum (O_{jn} - O_{jk}) + \Pi_i}{K_n} \times \frac{12}{t} \times K_{общ}, \quad i = 1, \dots, K_n.$$

Первый множитель (средний объем продаж одного розничного магазина, входящего в панель) является основной динамической характеристикой панели, ее *индексом*. Если обозначить индекс панели через I_n , то формула примет более простой вид:

$$E = \frac{I_n \times 12 \times K_{общ}}{t}.$$

Значения E , полученные с использованием панелей продавцов и потребителей, должны совпадать. - • -

Определение среднегодовой емкости рынка на основе данных об интенсивности потребления товара. Ключевыми параметрами для расчета являются: число потребителей продукции (Π), кратность покупок/продаж (Γ), определяемая как средняя величина потребления/продаж на одного потребителя, и средняя продолжительность полного цикла эксплуатации товара ($t_{экс}$):

$$E = \frac{\Pi \times \Gamma}{t_{экс}}.$$

* Исследовательская панель в маркетинге — представительная выборка потребителей продукции.

Однозначно определить фактическое число потребителей непросто. Один и тот же товар на рынке могут приобретать различные потребители: физические лица, семьи, сервисные организации и т. д. И для разных потребителей кратность покупок различна. В связи с тем что каждый потенциальный потребитель может быть реальным только при определенных обстоятельствах, предварительно выявляются критерии, которые позволяют провести между ними границу. В качестве таких критериев используются цена товара (сопоставление цены и бюджета потребителя), географическое размещение потребителей, необходимость поставки товара, возможность совместного использования товаров (для оценки потребления автопокрышек может быть использовано, например, количество автомобилей данного класса и (или) пройденный километраж) и др.

Срок эксплуатации товара ($t_{\text{экс}}$) является обязательной характеристикой его маркировки. Для товаров с длительным периодом эксплуатации в качестве $t_{\text{экс}}$ используется срок полной амортизации изделий. В связи с тем что реальный срок эксплуатации изделий часто превышает период полной их амортизации, его целесообразно скорректировать на средний коэффициент изношенности парка изделий данного класса.

Определение емкости рынка на основе суммирования первичных, повторных и дополнительных продаж. Всех потребителей товара можно разделить на тех, кто впервые приобретает данную продукцию (они формируют рынок первичных продаж $E_{\text{перв}}$), кто повторно покупает товар взамен старого (повторные, или вторичные, продажи $E_{\text{повт}}$), и тех, кто приобретает второй, третий и т. д. экземпляры товара дополнительно к уже имеющемуся (дополнительные продажи $E_{\text{доп}}$).

Для каждого конкретного предприятия данные продажи распределены во времени: повторные и дополнительные продажи могут иметь место только в том случае, если были первичные. Однако для рынка в целом в каждый фиксированный момент присутствуют все три типа покупателей. Поэтому для оценки емкости рынка большое значение имеет измерение их активности.

Первичные продажи ($E_{\text{перв}}$) являются ключевым параметром, который определяет расширение границ рынка. Его измерение производится на основе прогнозирования количества новых потребителей товара (в отличие от имеющихся).

Повторные продажи ($E_{\text{повт}}$) являются величиной, производной от первичных. Они зависят главным образом от того, как распределены потребители, заменяющие данный товар на новый, по сроку замены. Например, 20% потребителей заменяют товар через 2 года эксплуатации, 30% — через 3 года, а оставшиеся 50% — через 4 года. Подобные распределения могут быть получены для конкретных товаров на основе анализа представительной выборки покупателей с использованием анкет, интервью или опросных листов и после разнесения по соответствующим годам используются при расчете $E_{\text{повт}}$.

Раздел VI

Дополнительные продажи ($E_{\text{доп}}$) зависят от роста доходов потребителей и потребительской ценности дополнительного товара. С увеличением доходов при прочих равных условиях возрастает объем дополнительных покупок при условии, что существует экономическая целесообразность (выгода) от владения (использования или эксплуатации) еще одного, двух и т. д. экземпляров данного товара. Если известны доля доходов потребителей, направляемая на закупку дополнительных товаров, или условия, при которых осуществляются данные закупки, то нетрудно определить их величину. Сумма первичных, повторных и дополнительных покупок определяет искомую емкость рынка:

$$E = E_{\text{перв}} + E_{\text{повт}} + E_{\text{доп}}$$

Замеры емкости рынка носят вариантный характер. Одновременное применение нескольких подходов повышает вероятность получения точных результатов и при нехватке информации является практически единственной приемлемой альтернативой.

3.2. Определение отношения потребителей к товарам предприятия

Начальным этапом формирования товарной политики предприятия должно служить определение отношения потребителей к выпускаемой продукции. Поскольку наибольший интерес представляют группы потребителей, пользующиеся как изделиями предприятия, так и аналогичной продукцией, производимой конкурентами, основным результатом анализа должны быть ответы на вопросы:

1. Насколько пересекаются сегменты потребителей, пользующихся данной продукцией?
2. Каковы предпочтения потребителей относительно рассматриваемой продукции и на чем они основываются?
3. Каким образом увеличить количество постоянных потребителей продукции и поиск новых покупателей?

Ответы на данные вопросы сводятся к изучению позиции потребителей и включают:

- определение социальных, культурных, психологических и экономических факторов, влияющих на поведение потребителей;
- оценку силы влияния перечисленных факторов на поведение потребителей и процесс принятия ими решений о покупке;
- исследование взаимосвязи между принимаемыми решениями о покупке и реальным выбором потребителя.

Как показывает опыт, существует шесть ключевых моментов, которые позволяют очертить рамки анализа отношения потребителей к товарам предприятия.

1. Кто является постоянными и потенциальными покупателями продукции?
2. Что хотят эти покупатели?
3. Как эти покупатели принимают решения о покупке?

4. Где и когда эти покупатели делают покупки?
5. Каковы объемы приобретаемой продукции?
6. Почему эти покупатели ведут себя именно так?

Для ответа на поставленные вопросы в первую очередь необходимо оценить потенциального потребителя продукции. К наиболее важным его характеристикам необходимо отнести:

- культурный слой, в котором он живет;
- классификацию потребителей по социальным параметрам;
- персональные характеристики потребителя;
- возможность психологического влияния на него.

Информация, необходимая для определения приоритетов, которыми руководствуется потребитель, включает:

стиль поведения потребителя, его основные установки и жизненные потребности;

позицию, на основании которой делается выбор (покупка);

акценты, которые делаются на различные характеристики товаров; возможные элементы принуждения, которые присутствуют в поведении покупателя.

Перечисленные предварительные данные и их анализ помогут оценить позицию потребителей относительно предлагаемой продукции и более обоснованно перейти к поиску конкретных причин, формирующих эту позицию.

3.3. Оценка необходимости разработки нового товара

Необходимость постоянной адаптации ассортимента продукции к требованиям рынка вынуждает разрабатывать и внедрять на рынок новые, более совершенные модели продукции. Помимо внутренних экономических, организационных, технических и других причин обновления продукции, которые часто скрыты от внешней среды, существуют косвенные признаки, на основании анализа которых можно оценить необходимость выпуска новой продукции. Такие признаки характерны для следующих рыночных ситуаций:

объем реализации выпускаемой номенклатуры товаров снижается ниже допустимого уровня, уменьшается рыночная доля предприятия;

обратная связь от торговой организации, дистрибьюторов, оптовиков, конечных потребителей свидетельствует об ухудшении положения продукции на рынке;

появляются рекламации на продукцию со стороны потребителей, и внешний контроль качества подтверждает ухудшение уровня качества изделий;

реализация продукции требует постоянно больших маркетинговых затрат по продвижению товаров на рынке;

из процесса реализации выводятся устаревшие товары, часто устраиваются распродажи по сниженным ценам;

прямые конкуренты успешно модифицируют свою продукцию.

Раздел VI

Для более детального обоснования необходимости разработки нового товара следует оценить:

1. Насколько эффективно идет процесс реализации выпускаемой продукции?
2. Какие товары необходимы потребителю?
3. Есть ли потребность в модификации данных товаров или в выпуске дополнительного товара в имеющемся номенклатурном ряду?
4. Какие модификации продукции возможно выпустить с учетом имеющихся производственных мощностей и финансовых ресурсов?
5. Как отреагирует потребитель на появление новой модификации или нового продукта?

Постоянное обобщение полученной информации не только относительно продукции предприятия, но и товаров конкурентов позволит своевременно осуществлять модернизацию (обновление) продукции и подготовиться к реакции на появление нового конкурирующего товара. Вместе с тем необходимо отметить, что не все товары конкурентов должны рассматриваться как угроза бизнесу. Аналогичная продукция, но более низкого качества и с более высокими ценами может даже усиливать позицию предприятия на рынке. Поэтому важным элементом анализа должно служить сравнение характеристик разрабатываемой продукции и товаров конкурентов.

3.4. Проектирование коммерческих характеристик товаров

Главным объектом сравнения товаров являются их коммерческие характеристики (рис. 2), определяющие конкурентоспособность производимой предприятием продукции.

Коммерческая идея является главной качественной характеристикой товара. Она должна быть направлена на формирование мощных эмоциональных стимулов к покупке и главным образом связана с мотивами поведения потребителей. Наиболее плодотворные коммерческие идеи всегда оригинальны и направлены на удовлетворение большого потенциального, но нереализованного спроса. Товары-новинки, по которым отсутствуют заменители, товары массового спроса, товары, в которых использованы новые и эффективные принципы работы, — основные носители таких коммерческих идей.

Успех коммерческой идеи зависит от созданных эмоциональных стимулов к покупке и готовности потребителей воспринимать товар как необходимый. Высокая скорость продаж и степень узнаваемости товара свидетельствуют об эффективности коммерческой идеи.

Показатели *реального исполнения товара* описывают материальную реализацию коммерческой идеи и выражаются в уровне качества, упаковке, внешнем оформлении, характеристиках назначения, надежности, эргономичности, безопасности, технологичности и т. д.

Одним из лучших средств идентификации товара является его марка, содержащая наименование, символ, дизайн или их комбинацию, которой снабжается товар-, чтобы отличить его от конкурирующих

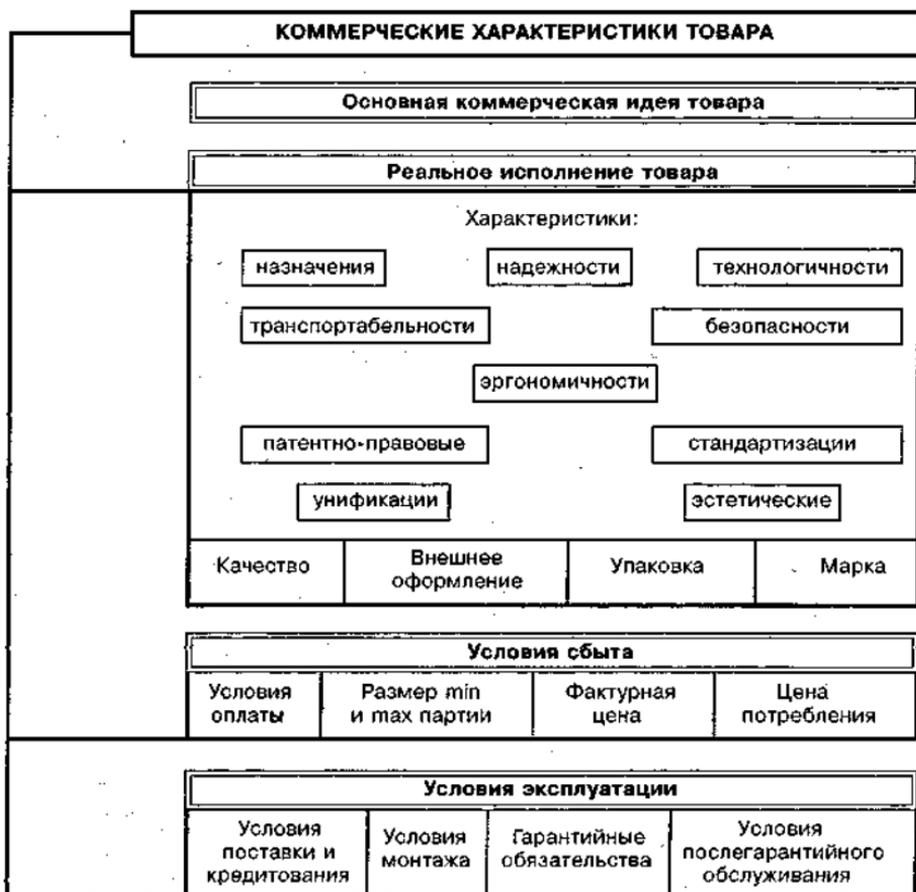


Рис. 2. Состав коммерческих характеристик товара

изделий. Марочный товар обладает рядом преимуществ, так как несет в себе определенную гарантию и служит средством установления хороших отношений с клиентом. Кроме того, известная марка защищает от нелегальной имитации и стимулирует закупки оптовых и розничных сетей. Преимущества марки частично теряют свою значимость из-за высоких затрат на ее создание и поддержание. Иногда марка срывается как бумеранг, например когда в товаре обнаруживаются дефекты. Это является для покупателя сигналом о том, какую марку больше не стоит покупать. Кроме того, часто марка перерастает в родовое название товаров, что подрывает ее значимость.

Реализация и эксплуатация — сферы обращения товаров, где проявляются их реальные характеристики. В первую очередь это ценовая привлекательность товаров. Помимо цены реализации она определяется затратами на эксплуатацию изделий в течение полного срока их эксплуатации. Вместе с ценой реализации эти расходы образуют цену

Раздел VI

потребления, т. е. плату за владение товаром. Кроме цены потребления для покупателя также важны условия авансирования при покупке, скидки к цене, условия платежа и поставки, срок гарантийных обязательств, развитость сервисных сетей, качество и стоимость послегарантийного обслуживания. С развитием форм неценовой конкуренции условия эксплуатации и сервисного обслуживания становятся решающими при покупке товаров длительного пользования, относящихся к одной ценовой категории.

3.5. Разработка товаров

Маркетинговая работа в процессе разработки товара начинается с *формирования вариантов коммерческой идеи*. Большую помощь на этой стадии оказывает анализ практики конкурентов, мнений и опыта работников оптовой и розничной торговли, торговых агентов и продавцов, изучение патентов и лицензий на новую продукцию. Сопоставление и отбор идей должны осуществляться на основе ряда взаимосвязанных критериев. В первую очередь необходимо определить, насколько привлекателен сегмент рынка, на котором может быть реализована предлагаемая коммерческая идея (емкость рынка, ее динамика, интенсивность конкуренции, уровень цен и рентабельности). Значение имеет и привлекательность самого товара, который будет создаваться на базе рассматриваемой идеи. Удастся ли организации с его помощью реализовать свой потенциал в области имеющихся технологий, парка оборудования, опыта и квалификации персонала, НИОКР, достаточны ли располагаемые финансовые ресурсы. При сопоставлении различных идей необходимо также учесть возможный риск и неопределенность существующей информации о рынке.

Следующий этап состоит в *описании отобранных коммерческих идей* в терминах, которые отражают значимость проектируемых продуктов для потребителя как на стадии выбора товара, так и в процессе пользования. Важно иметь четкое представление: для кого предназначен товар и насколько велико количество потенциальных потребителей, какие характеристики их интересуют в первую очередь, когда и в каких ситуациях товар будет использоваться. Описание коммерческих идей по этим позициям формирует *концепцию товара*, которая служит для уточнения возможностей и целесообразности реализации отобранных идей.

Перед инвестированием средств в отобранную концепцию товара проводится *детальный анализ ожидаемого рыночного спроса, потенциальных объемов продаж, необходимых затрат и прибыли*, а также их соответствия целям предприятия. Сложность получения таких оценок зависит от новизны концепции товара и стабильности рынка. Если концепция касается дифференциации существующего товара в условиях относительно стабильного рынка, то на основе опыта можно получить достаточно полное представление о возможных продажах

предполагаемого товара. В случае принципиально нового товара нельзя полагаться на опыт. Тестирование концепции возможно только при наличии прототипа — материальной реализации представлений о товаре. Завершается данный этап выбором оптимальной концепции товара, которая в наибольшей степени удовлетворяет выдвинутому критерию.

Создание нового товара включает изготовление прототипов и их тестирование в лабораторных и рыночных условиях. На основе проверки реальных качеств товара и предварительной оценки лояльности потребителей принимается решение о запуске прототипа в производство.

3.6. Позиционирование товара на рынке

Вывод товара в сферу реализации, сопровождаемый специальными маркетинговыми средствами продвижения, во многом определяет объемы будущих продаж. В связи с этим представляется важным обоснование возможных стратегий позиционирования товаров. Принципиальной основой для этого служит матрица «цена — маркетинговые затраты», представленная на рис. 3.

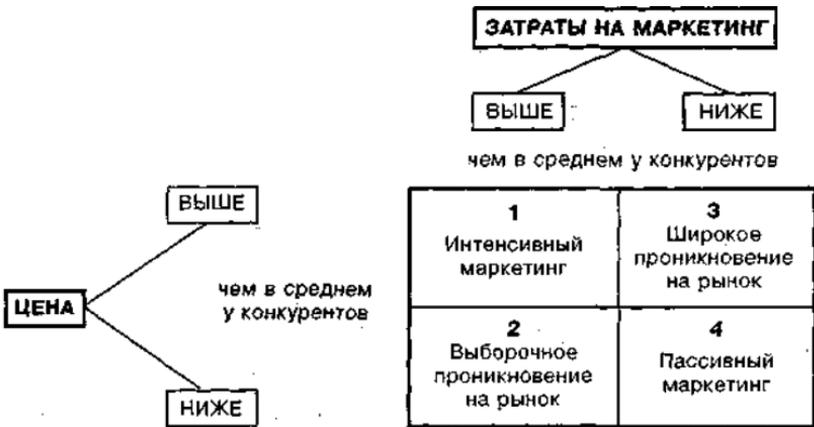


Рис. 3. Матрица позиционирования товаров на рынке

1. *Интенсивный маркетинг* наиболее эффективен, если: покупатели в своей массе не осведомлены о товаре; те, кто знает о товаре, не стоят за ценой; необходимо противостоять конкуренции и выработать у потенциальных покупателей предпочтительное отношение к товару.

В этом случае предприятие устанавливает более высокую цену на товар и расходует больше средств на стимулирование сбыта. Высокой ценой обеспечивается значительная прибыль, а большие усилия по стимулированию сбыта позволяют быстро проникнуть на рынок.

2. *Выборочное проникновение на рынок* используется, когда: емкость рынка невелика; товар большинству покупателей известен;

Раздел VI

покупатели готовы платить высокую цену за товар;
интенсивность конкуренции невысокая.

В данной ситуации цена устанавливается выше, чем в среднем у конкурентов, при низких затратах на маркетинг.

3, *Широкое проникновение на рынок* имеет смысл, если:
велика емкость рынка;

покупатели плохо осведомлены о товаре;
высокая цена неприемлема для большинства покупателей;
на рынке существует жесткая конкуренция;
увеличение масштаба производства уменьшает удельные издержки на производство.

Предпочтение в рамках данной стратегии отдается низкой цене и высоким затратам на маркетинг. Она наиболее успешна для быстрого выхода на рынок и захвата максимально возможной его доли.

4. *Пассивный маркетинг* используется, если:

емкость рынка велика;
существует хорошая осведомленность о товаре;
покупатели отказываются приобретать дорогой товар;
интенсивность конкуренции незначительна.

В этом случае низкая цена и незначительные расходы на стимулирование сбыта являются наиболее приемлемой альтернативой.

3.7. Мониторинг реализации товаров

Главная задача мониторинга — своевременно обеспечить управляющие инстанции информацией о ходе реализации продукции с целью не допустить снижения объема продаж. В ходе мониторинга необходимо отслеживать ряд характеристик товара:

каков имидж продаваемого товара;
насколько хорошо продавался товар в отчетный период;
кто является основным покупателем товара;
где покупается товар;
насколько часто покупается товар;
почему покупается товар;
какова доля конкурентов по продаваемому типу товаров;
каков объем насыщения рынка данным товаром.

Иногда считается, что мониторинг товара необходимо проводить только в процессе позиционирования товара на рынке. Однако изменчивые условия рынка часто опровергают это положение. Ниже приведены типичные ситуации, в которых процесс мониторинга объективно необходим:

а) на основе данных торговой организации установлено, что доля предприятия по рассматриваемому товару падает. Данная ситуация особенно сложна, когда деятельность остальных производителей на рынке поддерживается на прежнем уровне или даже расширяется;

б) сложность получения эффективных каналов распределения продукции ввиду того, что они заняты конкурентами;

в) уровень конкуренции настолько высок, что затрудняет стимулирование реализации продукции;

г) маркетинговая деятельность (например, реклама продукции) дает незначительный результат с точки зрения увеличения продаж.

Последовательность проведения мониторинга включает ряд этапов:

1. Формулировка основных требований к проведению мониторинга (цели, критерии, программа).

2. Выбор места тестирования товара (торговая организация, город, магазин и т. п.).

3. Определение содержания маркетинговой деятельности, проводимой предприятием и его конкурентами в настоящий момент времени.

4. Анализ результатов оптовой и розничной торговли (объем продаж; доля исследуемого товара в общем объеме продаж оптовой и розничной сети; средний объем продаж, приходящийся на один центр оптовой торговли, розничный магазин; средства доставки товара в торговую сеть; объем готовой продукции на складах магазинов; максимальная вместимость складов; динамика цен).

5. Анализ поведения потребителей (объем покупок; доля исследуемого товара в потребительской корзине покупателя; демографические характеристики покупателя; предпочтения при покупке и т.д.).

6. Периодическое формирование аналитических отчетов о состоянии реализации продукции.

Мониторинг, являясь информационным средством контроля реализации продукции, не гарантирует успех товара. Как показывает практика, около 80% выведенных на рынок изделий не оправдывает возлагавшихся на них надежд. Ошибки, допускаемые в маркетинге, могут быть настолько серьезны, что товар не выдерживает конкуренции на рынке. Причины, приводящие к коммерческому провалу товаров, достаточно многообразны: ошибочное определение объема спроса, дефекты товара, недостаточные усилия по продвижению товара, завышенная цена, ответные действия конкурентов, производственные проблемы и др.

3.8. Управление ассортиментом

Товарное предложение, как правило, не ограничивается одним товаром. Предприятие предлагает на рынке ассортимент продукции, состоящий из отдельных товаров и продуктовых линий (групп товаров, которые тесно взаимосвязаны между собой назначением, условиями реализации или использования). Его формирование и развитие в соответствии с конъюнктурой рынка и стратегическими целями предприятия составляют содержание управления ассортиментом.

При формировании ассортиментного предложения компании проектируются параметры ширины, глубины, устойчивости и высоты ассортимента. Ширина ассортимента указывает на количество различных продуктовых линий и отдельных товаров в товарном предложении. Глубина определяет количество товаров внутри определенной

Раздел VI

продуктовой линии. Устойчивость ассортимента есть взаимосвязь между различными продуктовыми линиями по используемому сырью, технологии, каналам сбыта, средствам стимулирования реализации и др. (например, все продуктовые линии ОАО «АвтоВАЗ» имеют отношение к автомобилям). Средневзвешенная цена товаров в продуктовой линии определяет ценовой диапазон ассортимента. Он может быть высоким, средним или низким в зависимости от предпочтительного для предприятия ценового сегмента рынка.

Ассортимент товаров меняется с динамикой рыночной конъюнктуры. Решения относительно его изменения носят стратегический характер и создают основу для экономического благополучия предприятия. Развитие ассортимента осуществляется в результате его расширения (сужения), а также углубления и прореживания отдельных продуктовых линий.

В условиях, когда предприятие стремится к полномасштабной деятельности на рынке, рассматривается возможность расширения ассортимента — чаще всего за счет поиска более прибыльных товарных направлений в рамках развития существующих или создания новых продуктовых линий. При ограниченных возможностях рынка и сворачивании производства происходит сужение ассортимента за счет отказа от производства и сбыта наименее рентабельных продуктовых линий или отдельных товаров.

Решения по углублению продуктовой линии направлены на поиск новых потребителей и требуют хорошего знания сегмента рынка, для которого предназначены предлагаемые товары. Углубление продуктовой линии может происходить вверх (увеличение количества более качественных и дорогих модификаций товара), вниз (акцент на более дешевое товарное предложение), за счет заполнения и модернизации продуктовой линии (включение новых товаров в пределы существующего ценового диапазона). Приоритетность того или иного направления определяется перспективами развития различных ценовых сегментов, а также стремлением предприятия заполнить дефицитные товарные и ценовые позиции.

С течением времени необходимо освобождаться от старых, не пользующихся спросом товаров. Тем не менее прореживание продуктовой линии должно происходить с учетом интересов даже небольших групп потребителей и возможных будущих изменений на рынке. Текущее понижение цен и рентабельности продукции не должно рассматриваться как сигнал к немедленному выводу товара из сферы реализации. Предприятие заинтересовано в широком ассортименте, поскольку он обеспечивает стабильность продаж.

3.9. Выведение товара из сферы реализации

Уход с рынка не обязательно связан с коммерческим провалом товара. Этот процесс может быть организован на плановой основе, когда производство и реализация изделия сознательно прекращаются, исходя

из определенных критериев. Для этого на стадии разработки нового товара устанавливается критерий целесообразности его продажи: заданная норма прибыли, объем прибыли, объем реализации и т. п. Таким образом, определяются условия, при которых целесообразен уход из данного сегмента рынка.

План ухода — график постепенного прекращения производства и сбыта, изменения ценовой политики, каналов распределения продукции и средств стимулирования реализации. В плане необходимо предусмотреть запас деталей и узлов для снятого с производства товара, деятельность служб сервиса, при необходимости — замену снятого изделия новым.

4. Проведение гибкой ценовой политики

Одним из наиболее сложных и трудно формализуемых элементов маркетинговой деятельности является формирование и реализация ценовой политики предприятия. Традиционные методы анализа движения цен, используемые в ходе оценки фактических результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия, часто оказываются непригодными, когда необходимо предвидеть изменение цен. Главным препятствием является наличие большого количества внешних факторов, определяющих цену и ее динамику, а также недостаток точной информации о ценовой политике конкурентов. И тем не менее существуют маркетинговые приемы, использование которых позволяет значительно снизить степень риска при принятии решений о величине и динамике цены конкретных товаров.

4.1. Постоянное обобщение практики изменения цен

1 - *Динамика цен* во многом определяется выработанной стратегией ценообразования. Она часто формулируется в виде целей, которые предприятие преследует в сложившихся рыночных условиях:

- максимизация прибыли в течение продолжительного периода времени;
- максимизация прибыли в течение ограниченного, короткого периода времени;

- рост объема производства;

- стабилизация рынка;

- уменьшение восприимчивости потребителей к ценам;

- поддержание лидерства в ценах;

- «обескураживание» новичков;

- борьба с конкурентами, имеющими цены с низкой нормой прибыли;

- создание комфортных условий для среднестатистического покупателя;

- стимулирование интереса со стороны покупателей относительно предлагаемого товара;

- создание лояльного образа по отношению к конкурентам и др.

Раздел У!

Представленные цели позволяют уточнить общие принципы ценовой политики предприятия на предстоящий период. Однако на практике этого не всегда достаточно для определения направления изменения цен из-за отсутствия необходимой информации о конкретных приемах и методах реализации целевых установок.

2. *Анализ неблагоприятных рыночных ситуаций, которые создаются из-за проблем в ценообразовании*, позволяет более полно решить поставленную задачу. Для этого анализируются и обобщаются конкретные рыночные ситуации и обстоятельства, явившиеся причиной серьезных экономических потерь: уменьшения объема продаж, прибыли, доли на рынке и т. п. Основными индикаторами подобных ситуаций могут быть следующие факты:

цены завышены относительно цен конкурентов на аналогичные товары, относительно реальной стоимости товара и т. п.;

цены чрезвычайно занижены, что приносит значительные убытки; предприятие выглядит как эксплуататор потребителей и ненадежный продавец;

изменение цен происходит очень часто или очень редко и не учитывает изменений, происходящих на рынке;

предприятие перекладывает значительные финансовые сложности на его оптовых покупателей;

цена товара отражается негативно на репутации предприятия и на процессе реализации других его товаров;

цена товара представляется покупателям намного выше, чем они могут заплатить за него;

ценовая политика не привлекает потребителей, для которых проектировался данный товар.

Обобщение реакций предприятия (конкурентов) на аналогичные ситуации может служить основой для определения характера предстоящих изменений цен на реализуемую продукцию.

3. Изучение практики *предоставления скидок* дает важную информацию о чувствительности потребителей к цене. Состав, объем и условия предоставления скидок должны быть объектом постоянного внимания. Наиболее часто пользуются следующими скидками с цены:

а) скидка на приобретаемое количество товаров (оптовая скидка). Производится за счет экономии на производственной себестоимости товаров, расходов на складирование, транспортировку, продажу. На величину скидок оказывает влияние множество факторов. Наиболее существенные из них: объем разовой покупки, вид товара, скорость и объем капиталоборота по данному товару. Скидки на количество могут достигать 40—50%;

б) бонусные скидки — предоставляются постоянным покупателям, выкупающим у предприятия определенное количество товаров в установленный период времени. Бонусные скидки колеблются в пределах 5—10%;

в) персональные скидки — производятся для специальных покупателей, в которых заинтересовано предприятие;

Г) сезонные скидки — производятся по товарам, имеющим сезонный характер. Их используют в период окончания сезона;

д) текущие скидки на продукцию — имеют целью стимулировать или поддерживать спрос на продукцию массового производства;

е) вынужденные скидки — осуществляются для уменьшения убытков предприятия, например за счет складирования товаров.

4.2. Анализ влияния эластичности спроса на динамику цен

Для уточнения цены, рассчитанной на основе затратных методов, необходимо оценить влияние внешних факторов на динамику цен. Для этого проводится анализ чувствительности потребителей к изменению цен на реализуемую продукцию.

Количественно реакцию спроса на изменение цены можно измерить с помощью коэффициента эластичности спроса по ценам ($\Theta_{ц}$):

$$\Theta_{ц} = \frac{\text{Процентное изменение количества реализуемой продукции}}{\text{Процентное изменение цены}}$$

На основе анализа значений и динамики $\Theta_{ц}$ можно сделать общие выводы о зависимости процесса реализации продукции от потребительского спроса и о возможных действиях предприятия и его конкурентов в области цен.

А. Если предприятие реализует продукцию, спрос по ценам на которую эластичен ($\Theta_{ц} > 1$), то сам факт эластичности спроса позволяет сделать следующие предварительные выводы:

товар приобретают специальные (не случайные) группы покупателей, чутко реагирующие на изменение цены, так как ее фиксированное изменение ведет к большему (в процентном отношении) изменению количества реализуемой продукции (при $\Theta_{ц} = 2$ уменьшение цены продукции на 10% приведет к увеличению продаж на 20%; при $\Theta_{ц} = 10$ аналогичное уменьшение цены вызовет увеличение продаж уже на 100%);

товар занимает значительную часть в бюджете потребителей, что определяет жесткие требования к его качеству и цене;

товар имеет заменители из данной или смежных товарных групп, производимых конкурентами. Чем выше эластичность, тем больше таких товаров-заменителей и, соответственно, выше интенсивность конкуренции. Это положение вытекает из формулы расчета $\Theta_{ц}$ — с увеличением цены на товар происходит большее (в процентном отношении) сокращение количества продаваемой продукции за счет переключения потребителей на другие товары. Наличие высокого коэффициента эластичности спроса по ценам говорит о большом выборе аналогичной продукции и активности данного товарного рынка.

Основываясь на вышеизложенном, можно заключить, что увеличение выручки предприятия (конкурента) в условиях эластичного спроса

Раздел VI

возможно только за счет снижения цен или такой модернизации продукции, которая приведет к уменьшению эластичности спроса. Данный вывод является принципиальной основой построения ценовой политики в условиях эластичного спроса на реализуемые товары.

Б. Если заданное процентное изменение цены ведет к меньшему процентному изменению количества реализуемой продукции ($\Theta_{\text{ц}} < 1$), то предприятие реализует продукцию, спрос на которую неэластичен. С точки зрения конкуренции это означает, что:

количество предприятий, реализующих данный товар, небольшое (в противном случае потребители легко переключались бы на аналогичные товары других предприятий), что, в свою очередь, может быть вызвано, например, отсутствием высококачественных заменителей продаваемой продукции;

потребители продукции малочувствительны к изменению цены (при $\Theta_{\text{ц}} = 0,5$ увеличение цены продукции на 10% приведет к уменьшению продаж на 5%; при $\Theta_{\text{ц}} = 0,01$ аналогичное увеличение цены уменьшает спрос только на 0,1%), что позволяет предприятию манипулировать ценами в достаточно широком диапазоне;

при прочих равных условиях чем ниже эластичность спроса на товар, тем меньшую долю он занимает в бюджете потребителя.

Перечисленные особенности заставляют предприятие увеличивать цены, так как в условиях неэластичного спроса только эта мера будет способствовать увеличению общей выручки от продаж.

В. При единичной эластичности ($\Theta_{\text{ц}} = 1$) увеличение или уменьшение цены на продукцию не изменяет общий объем получаемой выручки от продаж. Такое равновесное состояние свидетельствует о малой вероятности изменения цен на товары, так как любые ценовые колебания не приведут к росту выручки от реализации. Однако такая ситуация весьма неустойчива. Малейшее изменение конъюнктуры нарушает баланс единичной эластичности.

4.3. Динамика доходов потребителей и изменение цен

В ходе обоснования возможной динамики цен предприятия важно не упустить еще один скрытый от непосредственной оценки момент ценовой политики. Речь идет о влиянии доходов потребителей на сдвиги в ценовой политике, приводящие к неявному изменению цен.

Если исходить из того, что цель конкурентной борьбы в конечном счете сводится к извлечению максимальной прибыли, а источником этой прибыли являются доходы потребителей, то положение о том, что конкурентная борьба предприятия ведется за доходы потребителей, имеет большой практический смысл. Дело в том, что динамика доходов потребителей оказывает существенное влияние на спрос и предприятия часто оказываются в ситуации, когда при прочих равных условиях только доходы основных потребителей определяют цены

и объемы реализации продукции. Для оценки зависимости объема продаж от динамики доходов потребителей можно использовать коэффициент эластичности спроса по доходам (Θ_d):

$$\Theta_d = \frac{\text{Процентное изменение количества реализуемой продукции}}{\text{Процентное изменение доходов потребителей}}$$

Отрицательные значения Θ_d свидетельствуют о низком качестве продукции, так как при увеличении доходов покупатель сокращает объемы его потребления. При положительном значении коэффициента эластичности по доходам говорят об удовлетворительном качестве товаров. Причем при $0 < \Theta_d < 1$ товары данной категории относят к товарам первой необходимости, при Θ_d , значительно превышающем единицу, — к предметам роскоши. Анализ значений Θ_d по различным группам товаров дает возможность определять предстоящие сдвиги в ассортименте в зависимости от изменения доходов потребителей и на этой основе предвидеть направления и характер динамики цен.

4.4. Формирование ценовых стратегий

Формирование ценовых стратегий осуществляется по отдельным товарам, а также в рамках продуктовых линий.

Для отдельных товаров используются стратегии, описываемые спектром альтернатив, заключенных между диаметрально противоположными вариантами «ценового входа» на рынок.

В условиях неэластичного спроса и невысокой вероятности появления конкурентов используется стратегия «снятия сливок». Товар запускается в продажу по относительно высоким ценам с учетом того, что на рынке всегда есть потребители, которые придают большое значение товару-новинке и готовы покупать его по высокой цене. В момент, когда в данной целевой группе наступает насыщение, цена снижается, чтобы привлечь потребителей из следующей целевой группы. Понижение цены продолжается последовательно через определенные интервалы времени до уровня, обеспечивающего полный охват рынка. Значительная часть общей прибыли от продаж формируется за счет «снятия сливок» с той части потребителей, которая заплатила за новый товар больше, чем основная группа покупателей.

Стратегия «захвата рынка» основывается на низкой цене за новый товар. Она наиболее эффективна в условиях высокой эластичности спроса по цене и при наличии большого числа реальных конкурентов. Цель — быстро захватить рынок и вытеснить конкурентов. По мере устранения конкурентов цена товара постепенно повышается одновременно с улучшением качества товара или увеличением дополнительных опций к нему.

Преимущественно в рамках продуктовых линий используется стратегия «ценовой ступеньки», предполагающая единый принцип

установления цен на все товары продуктовой линии. Главная идея — разница в ценах должна отражать различия в характеристиках товаров. В результате формируется семейство уровней, дифференцированных по качеству и цене. Размер «ценовой ступеньки» определяется уровнем «профессионализма» потребителей, т. е. их способностью различать разницу в качестве товаров, общим диапазоном шкалы цен и реальными различиями в качественных характеристиках.

Если потребитель испытывает трудности в оценке качественных характеристик, то индикатором качества для него может служить цена. Если же различия в ценах незначительны, то потребитель едва ли сможет оценить различия в качестве. Для того чтобы сделать ситуацию более понятной, товары объединяются в небольшое количество групп по признаку одинаковой цены. Такая стратегия установления цен называется стратегией единой шкалы цен.

В случае когда приобретение определенного товара предполагает последующую закупку дополняющей, комплектующей продукции или запасных частей, используется стратегия роста цены эксплуатации. На основной продукт устанавливается низкая цена, а на дополнительный — высокая. За счет дешевого предложения основного товара он быстро завоевывает рынок. Прибыль же является результатом продаж дополняющей продукции, без которой основной товар не может быть использован. Такая стратегия используется при продаже автомобилей и запасных частей к ним, фотоаппаратуры и пленочных кассет, бритвенных станков и наборов лезвий.

Стратегия установления «цен-приманок» часто используется в розничной торговле. На один из предлагаемых товаров назначается цена, заниженная относительно средних рыночных цен (или даже себестоимости), в то время как цены на абсолютное большинство других товаров имеют нормальный уровень или несколько завышены. Низкая цена активно рекламируется продавцом, это привлекает потребителей, которые воспринимают данную торговую точку как магазин по умеренным ценам. Прибыль образуется от продажи товаров с нормальной или завышенной наценкой, которые потребитель тоже приобретает при посещении магазина.

Стратегии ценовой дискриминации часто используются организациями, которые имеют доминирующее положение на рынке. Ценовая дискриминация — это продажа практически одинаковой продукции по различным ценам. Она наблюдается в среде взаимозаменяемых товаров на высокомонополизированных рынках, где практикуются монопольно высокие (низкие), а также монополистически* низкие цены.

Конкурент, обладающий возможностью установления монопольно высокой цены, осуществляет это, как правило, в результате изъятия товаров из обращения с целью завышения цены для получения сверхприбыли. При этом ущемляются интересы конкурентов и потребителей. Признаками установления монопольно высокой цены является

* Монополия — рынок одного покупателя.

повышение цены в целях компенсации необоснованных затрат и (или) получения сверхприбыли в результате:

преднамеренного сокращения объемов производства и (или) реализации при неизменном качестве;

скрытого уменьшения объемов производства и (или) реализации продукции.

Другим фактом ценовой дискриминации может быть установление монопольно низких цен, что затрудняет доступ на рынок и существенно ограничивает конкуренцию. Признаками такой практики являются следующие ситуации:

искусственное создание на рынке условий, при которых приобретение потребителем товара у других организаций становится экономически невыгодным;

реализация продукции доминирующей на рынке организации по ценам ниже себестоимости и (или) ниже уровня, который сложился на конкурентных рынках, и (или) меньше среднеотраслевого (средне-регионального) уровня, когда это не предопределено рыночной конъюнктурой;

не обусловленное конъюнктурой рынка и динамикой издержек производства снижение прибыли в условиях стабильного (растущего) спроса на данный товар за определенный период:

Монопсонически низкие цены устанавливаются доминирующим потребителем продукции данного рынка ниже уровня сложившихся рыночных цен в целях получения сверхприбыли и (или) компенсации необоснованных затрат путем снижения собственных издержек за счет поставщика.

Стратегия «следования за лидером рынка» базируется на установлении цены в диапазоне цен лидера рынка или на среднерыночном уровне, что позволяет избежать ценовой конкуренции. В противоположность имитирующим действиям ценовая стратегия вытеснения конкурентов предполагает активную ценовую конкуренцию. Ее главный принцип — периодическое понижение цен. Для реализации таких рискованных действий организация должна иметь значительное превосходство над конкурентами в себестоимости продукции и располагать большими финансовыми резервами.

4.5. Контроль динамики цен

В заключение необходимо отметить, что представленные приемы обоснования направлений изменения цен не исключают необходимости постоянного контроля фактической динамики цен. Для принятия своевременных и адекватных решений в области ценообразования нужно обладать точной информацией о ходе реализации товаров предприятия и его основных конкурентов. Данные, необходимые для контроля цен:

1. Динамика объема продаж в натуральных и стоимостных измерениях:

<

Раздел VI

в сравнении с предыдущим годом;
в сравнении с различными сегментами рынка и каналами распределения.

2. Изменения цен конкурентов по различным группам товаров.

3. Объем продаж по сниженным ценам:

измеренный как процент от общей продажи;

измеренный как процент от продажи по полным ценам.

4. Сегмент потребителей, получающих наибольший выигрыш от снижения цен.

5. Динамика затрат на маркетинг.

6. Мнения потенциальных покупателей по поводу продаваемых товаров.

7. Недовольство предлагаемой ценой:

со стороны потребителей;

со стороны торгового персонала.

8. Изменение позиции потребителей относительно предприятия-конкурента и его цен.

9. Количество потерянных потребителей в сравнении с предыдущим периодом.

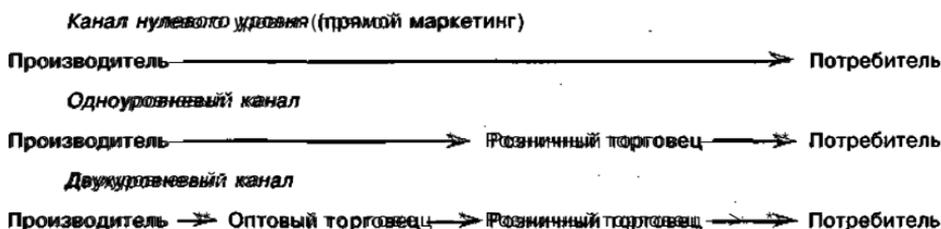
Главным результатом анализа информации о ценах, получаемой из независимых источников и обрабатываемой с помощью различного инструментария, должно быть повышение эффективности ценовой политики предприятия за счет сокращения потерь, вызываемых ценовыми факторами.

5. Организация каналов распределения продукции

Предприятие должно стремиться обезопасить свой бизнес созданием разветвленной и гибкой сети реализации продукции. Эффективность ее работы во многом определяется уровнем организации каналов распределения продукции и используемой системой товародвижения.

5.1. Построение сбытовой сети

Иерархическое построение сбытовой сети определяется числом уровней каналов распределения продукции:



При выборе той или иной схемы распределения товаров важно иметь в виду, что прямой маркетинг считается выгодным, если:

1) товар является узкоспециализированным и требует непосредственного контакта производителя и покупателя;

2) цена на товар часто меняется;

3) количество потребителей небольшое;

4) объем продаж достаточно велик и не менее чем в два раза покрывает все издержки на прямой маркетинг;

5) все потребители расположены на небольшой территории, близко к сбытовым подразделениям производителя;

6) объем каждой поставки кратен используемой таре.

Одноуровневый канал в отличие от прямого маркетинга подразумевает наличие розничной торговли. Отсутствие розничной сети у предприятия всегда рассматривается как его слабость. Дело в том, что помимо ежедневного контакта с потребителями, который позволяет более точно определить предпочтения и будущие намерения покупателей, розничная сеть является местом непосредственного контакта и с продаваемым товаром. Это звено реализации, в котором как нельзя лучше можно оценить реальную стоимость продукции и, следовательно, необходимость (возможность) изменения цены. Наличие рычагов контроля розничной цены своей продукцией часто является решающим фактором в проведении гибкой ценовой политики. Кроме того, именно на этом уровне реализации можно быстро перестраивать маркетинговую деятельность предприятия в соответствии с меняющейся конъюнктурой.

Однако организация розничной торговли (особенно на начальных стадиях) связана со значительными издержками. Это обстоятельство часто является критическим при выборе одноуровневого канала распределения продукции. Тем не менее существуют рыночные условия, которые вынуждают предприятие открывать розничные магазины:

1) рынок плохо изучен, и у фирмы-производителя нет финансовых средств для его изучения и организации прямого маркетинга;

2) объем предпродажного и послепродажного сервиса незначителен;

3) количество сегментов рынка невелико;

4) ассортимент продукции широкий;

5) особенности товаров определяют небольшую кратность разовых покупок.

Появление помимо розничной еще и оптовой сбытовой сети свидетельствует об увеличении масштаба бизнеса и стремлении предприятия захватить большую долю рынка. Одновременное наличие оптовой и розничной торговли товарами (канал 2-го уровня) считается выгодным, если:

1) рынок расположен на большой территории;

2) поставка товаров потребителям осуществляется небольшими, но срочными партиями;

3) разница между продажной ценой и себестоимостью достаточна для организации разветвленной сбытовой сети;

4) можно значительно сэкономить, поставив большие партии небольшому количеству крупных потребителей.

5.2. Проектирование товародвижения

При проектировании схем товародвижения особое внимание должно быть уделено следующим характеристикам:

- 1) объему и периоду товарооборота;
- 2) стоимости доставки товаров;
- 3) скорости выполнения заказов;
- 4) условиям срочной (экстренной) доставки товаров;
- 5) возможности пользоваться различными видами транспорта и обеспечивать необходимые объемы разовых поставок в зависимости от требований покупателей;
- 6) эффективности службы сервиса;
- 7) организации складской сети.

Особый интерес представляет сопоставление издержек товародвижения для различных схем реализации, так как именно они являются одним из основных факторов, формирующих конкурентоспособность каналов реализации. Сравнение целесообразно проводить по статьям:

- заработная плата персонала и другие административные расходы;
- затраты по заключению и ведению заказов;
- затраты по упаковке, сортировке, комплектованию товаров;
- затраты по получению и отправке грузов;
- затраты по поддержанию запасов;
- затраты по складированию;
- затраты по транспортировке.

Существенные различия в издержках товародвижения (при прочих равных условиях), как правило, связаны с используемой стратегией поставки готовой продукции в сеть реализации (пополнения запасов). Среди наиболее часто реализуемых на практике стратегий необходимо выделить следующие:

1. *Фиксированный размер заказа.* Количество заказываемых изделий постоянно. Это количество определяется исходя из требования минимизации транспортных издержек. Время заказа — величина переменная. Пополнение запаса на складе продавца осуществляется только после того, как его запас достигнет определенной минимальной величины, но не менее страхового запаса. Для использования этой стратегии необходимо проводить ежедневный контроль запасов на складе.

2. *Фиксированный интервал поставки.* Заказы осуществляются через фиксированный интервал времени, объем заказов может меняться. Данная стратегия считается более эффективной с точки зрения производителя, так как позволяет более равномерно загружать производство и осуществлять пополнение складов на предприятии.

3. *Карточная поставка.* Каждому изделию прикрепляется ярлык (карточка), состоящий из двух одинаковых частей, содержащих учетную информацию о товаре. В момент продажи одна часть отрывается и отправляется на центральный склад поставщика, а другая остается у продавца для учета. Пополнение запасов у продавца производится через небольшие промежутки времени (сутки, неделя) на основе аккумулированных данных о проданных товарах, которыми располагает поставщик.

5.3. Оценка рентабельности и скорости торгового оборота

Одним из важнейших направлений контроля торгово-посреднической среды является использование оценочных показателей, характеризующих конечные результаты работы сети реализации. Оценку товаро-проводящей сети (в том числе на этапах ее выбора и проектирования) производят по скорости (С) и рентабельности торгового оборота (Р):

$$C = \frac{O}{З}; \quad P = \frac{\Pi \times 100\%}{O},$$

где О — торговый оборот;
 З — затраты на осуществление торгового оборота;
 П — прибыль от торгового оборота.

Показатели рентабельности и скорости оборота связаны обратной зависимостью. Увеличение скорости оборота уменьшает его рентабельность, и наоборот. Поэтому при окончательном выборе сети необходимо определить преимущественную форму продаж — оптовую или розничную. Оптовые продажи снижают рентабельность, но увеличивают скорость оборота, розничные — повышают рентабельность, но замедляют оборот. Максимальная отдача торгового капитала (T_0 — отношение прибыли от торговых операций к затратам на их осуществление) обеспечивается при максимизации произведения скорости и рентабельности оборота:

$$T_0 = C \times P = \left(\frac{O}{З} \right) \times \left(\frac{\Pi \times 100\%}{O} \right) = \frac{\Pi \times 100\%}{З} \rightarrow \max.$$

В связи с тем что одновременное повышение скорости и рентабельности оборота возможно крайне редко (например, при дефицитном рынке, при особенно эффективных коммерческих характеристиках товара), задача выбора сети сводится к поиску такого сочетания С и Р, которое обеспечивает реализацию основных целей сбыта при максимально возможном значении T_0 . Это означает необходимость оценки влияния на T_0 объемов продаж оптовым и розничным покупателям, т. е. установления рациональной (с экономической точки зрения) пропорции между оптовыми и розничными продажами.

5.4. Регулирование пропорций между оптовыми и розничными продажами

Пропорции между оптовыми и розничными продажами определяются из требования максимизации отдачи торгового капитала. Если $T_{0\text{опт}} > T_{0\text{розн}}$, то весь объем продукции должен реализовываться в оптовой сети в связи с ее большей эффективностью, в противном случае — в розничной. Однако такой формальный подход на практике не всегда применим из-за большого количества ограничений на оптовые и розничные операции. Поэтому при распределении планового объема продаж загружаются торговые оптовые и розничные

мощности в зависимости от величины отдачи торгового капитала. При этом используется следующий эмпирический алгоритм.

Если $T_{0\text{опт}} > T_{0\text{розн}}$, то торговая мощность оптовой сети загружается полностью, а остаток продукции предлагается потребителям в рознице. И наоборот, если $T_{0\text{опт}} < T_{0\text{розн}}$, — полностью загружается розничная торговая сеть, а остатки объема реализуются оптовикам. При $T_{0\text{опт}} = T_{0\text{розн}}$ плановый объем распределяется поровну. Помимо рационального распределения продукции данная схема позволяет определить направления развития сети: при большей эффективности оптовых продаж происходит увеличение количества оптовых баз, складов, рынков; при более эффективной рознице — расширение дилерских сетей, магазинов и торговых домов.

6. Выбор средств стимулирования продаж

Задачи предприятия в области стимулирования продаж сводятся к созданию у потребителей мощных эмоциональных стимулов к покупке. Их решение направлено на то, чтобы:

дать необходимую информацию потенциальным потребителям о новых продуктах и услугах, а также существующим потребителям о конкретных характеристиках продаваемых товаров;

выявить непосредственно на рынке новые возможные направления использования предлагаемых товаров и услуг;

поддерживать лояльность существующих потребителей по отношению к предлагаемым товарам;

инициировать реализацию товаров за счет повышения степени их узнаваемости в среде оптовых, розничных покупателей и других распространителей продукции;

использовать разнообразные средства стимулирования объемов и кратности покупок;

повышать имидж предприятия;

информировать потребителей и дистрибьюторов об изменении цен, специальных предложениях и других маркетинговых изменениях.

Реализация перечисленных задач происходит с использованием различных маркетинговых средств. Их выбор сводится к ответам на следующие вопросы.

1. С каким целевым сегментом потенциальных потребителей необходимо стремиться наладить коммуникацию?

2. Какие средства коммуникации предполагается использовать?

3. Какое из средств наиболее экономное?

4. Когда и с какой периодичностью будут осуществляться информационные контакты?

5. Каковы суммарные затраты для используемых способов коммуникаций?

6. Как оценить результаты коммуникаций и как эти результаты скажутся на объемах и рентабельности продаж?

Только после тщательного анализа полученной информации можно конкретно подойти к оценке эффективности отдельных средств стимулирования реализации продукции.

1. Реклама посредством телевидения, радио, газет, журналов, листовок, буклетов, реклам на улицах, движущихся средств и т. д. (Какова степень узнаваемости товара, подлежащего рекламированию? Каковы знания потребителей относительно конкретных характеристик товара? Каков имидж товара и какими приемами реклама повышает (понижает) его? Насколько результативно реклама воздействует на потребителей? Какие конкретные средства рекламной кампании подталкивают потребителя к покупке?)

2. Продвижение торговли: специальные векселя, демонстрация товаров, торговые шоу, отраслевые выставки и т. д.

3. Связи с общественностью: статьи в печатных изданиях, презентации, информационные листы, брошюры для потенциальных потребителей и в отдельных случаях для конкурентов.

4. Персональная работа с покупателем с целью переманивания потенциального потребителя у конкурентов.

Раздел VII

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Необходимость планирования деятельности предприятия

Ранее планирование считалось центральным звеном управления как на макроуровне, так и в рамках отдельного предприятия. Экономическая наука детально разработала иерархическую систему планирования, охватывающую все уровни управления народным хозяйством, но сейчас многие предприятия оказались в некотором информационном вакууме: с одной стороны, обилие неупорядоченной внешней информации (часто противоречивой или неверной), с другой — отсутствие систематизированных указаний или подсказки извне о выборе перспективных направлений развития.

Отказ от централизованного руководства плановой работой на разных уровнях совпал с резким ухудшением экономического положения подавляющего числа существовавших к началу 90-х годов предприятий. Приватизация государственных предприятий поставила трудные проблемы выживания и развития теперь уже частных предприятий перед новыми владельцами. Несмотря на явное их желание лучше организовать работу, планировать развитие предприятий, резкая смена экономических условий существования предприятий привела в том числе и к резкому снижению качества плановой работы. В ряде случаев даже крупные компании ограничиваются только оперативными планами, разрабатывают годовые финансовые планы, но отношение к ним складывается как к чисто формальным документам, поскольку они сильно расходятся с действительностью. Часто предприятия работают вовсе не по плану, а берутся за любую работу от случайного заказчика, решая таким образом проблему выживания.

Вместе с тем растет цонимание важности для каждого предприятия наличия долговременных целей, планирования целенаправленного развития в долговременной перспективе.

В условиях рыночной экономики были выработаны и успешно использовались на практике свои подходы к планированию развития отдельной фирмы в интересах ее владельцев и с учетом реальной обстановки на рынке. Такая система планирования основывается на стратегическом плане компании, который находит дальнейшее

развитие в более детальных конкретных планах. В данном разделе поставлена цель охарактеризовать систему планирования, успешно используемую ведущими компаниями промышленно развитых стран, показать возможную форму организации планирования деятельности российских предприятий.

Прежде чем создавать новую или изменять уже существующую на предприятии систему планирования, необходимо определить, зачем нужно формализованное планирование на данном предприятии и нужно ли оно вообще. Речь идет именно о формализованном планировании, в котором участвуют несколько сотрудников предприятия и результаты которого оформляются в виде документа, поскольку неформализованное планирование существует всегда, когда руководитель (или любой человек в обычной жизни) обдумывает последствия своих решений.

Ответ на сформулированный выше вопрос должен опираться на осознание руководством функций планирования. Если реализация каких-либо функций планирования имеет значение для повышения эффективности управления предприятием, тогда понятно, зачем нужно планирование и как оно может использоваться. Если руководство предприятия не находит таких функций, тогда для этого предприятия создание формализованной системы планирования нецелесообразно, поскольку ее функционирование требует затрат, не оправдываемых результатами.

Основные функции планирования следующие:

1. *Снятие неопределенности.* Выделяют три уровня неопределенности: системная неопределенность, неопределенность воздействия и неопределенность реакции. О системной неопределенности говорят тогда, когда предприятие не осознает сегодняшнего состояния внешней и внутренней среды и (или) не осознает тенденций развития среды. Если в плановой экономике состояние внешней среды задавалось для предприятия вышестоящими органами управления, то в рыночной экономике каждое предприятие должно самостоятельно адаптироваться к изменениям внешней среды и использовать их для своего развития. Неопределенность воздействия существует тогда, когда тенденции изменения внешней среды прогнозируемы, но непонятно, как они могут отразиться на предприятии. Наконец, неопределенность реакции означает, что предприятие осознает, какое воздействие оказывает или окажет внешняя среда на предприятие, но руководство предприятия не имеет четкой стратегии реагирования на эти воздействия.

Во всех трех случаях именно планирование позволяет создавать сценарии развития ситуации[^] будущем, определять угрозы и возможности в рамках каждого сценария и формулировать систему мер по реализации альтернативных сценариев.

2. *Уменьшение сложности.* Для любой производственной или коммерческой деятельности характерна достаточно высокая сложность планируемых объектов или процессов. Правильно организованное планирование позволяет преодолеть эту сложность через определение

Раздел VII

существенных связей и зависимостей, выделение отдельных модулей, которые затем станут структурными элементами единого плана.

3. *Прогнозирование.* Эта функция тесно связана со снятием неопределенности, но предполагает создание количественных моделей разной степени сложности, характеризующих тенденции развития предпринимательской среды. Качество прогнозов в значительной степени определяет и качество планов.

4. *Оптимизация.* Планирование позволяет и должно быть нацелено на выбор наилучших вариантов использования доступных предприятию ресурсов в соответствии с целями, которые были определены руководством.

5. *Обеспечение безопасности.* Повышение уровня безопасности предприятия осуществляется через выявление в процессе анализа и планирования факторов риска и выработки мер по управлению рисками.

6. *Упорядочение.* Наличие плана создает возможность единства действий разных подразделений предприятия или его работников.

7. *Координация и интеграция.* В процессе планирования можно обеспечить не только согласованность действий разных структурных подразделений предприятия, но и добиться согласования интересов отдельных работников, подразделений и предприятия в целом, что создает дополнительные возможности для развития предприятия.

8. *Функция контроля.* Планирование обеспечивает документированное представление будущей производственно-хозяйственной деятельности, что позволяет обеспечить эффективную систему контроля и управления по отклонениям.

9. *Функция обучения.* Наличие формализованного планирования заставляет признавать ошибки. Плановая работа позволяет их анализировать и не повторять в будущем.

Трудно представить предприятие (кроме самых малых), где не было бы необходимости в реализации указанных функций. Система планирования должна строиться или совершенствоваться с учетом приоритетности реализации тех или иных функций планирования в данный момент для конкретного предприятия.

2. Система планов предприятия

С точки зрения отдельного предприятия, действующего в рыночной среде, можно выделить следующие виды планов:

а) стратегический план — долговременный план, как правило, охватывающий период 10—15 лет, в котором формулируются главные цели предприятия на перспективу, конкретные задачи, привязанные по времени и ресурсам, общая стратегия достижения поставленных целей;

б) долговременные планы — планы, разрабатываемые на несколько лет и нацеленные на решение отдельных самостоятельных проблем стратегии фирмы. Такие планы разрабатываются чаще всего как составная часть стратегического плана;

в) текущие планы — планы, в которых увязываются все направления деятельности фирмы и работа всех функциональных подразделений на текущий финансовый год. Охватывают сбыт, производство, исследования и разработки, снабжение, маркетинг, развитие персонала и финансовые итоги. Имеют детальный характер и разрабатываются по функциональным подразделениям в форме бюджетов, когда для реализации конкретных плановых задач предусматривается выделение определенных ресурсов. Совокупность бюджетов находит отражение в годовом финансовом плане, где планируются денежные потоки, прибыли и убытки, состояние баланса компании;

г) оперативные планы — детальные планы, посвященные решению конкретных вопросов деятельности предприятия в краткосрочном периоде. Имеют узкую направленность, высокую степень детализации и характеризуются большим разнообразием используемых приемов и методов;

д) инвестиционные проекты — планы капитальных вложений, направляемых на создание новых производственных мощностей. Имеют долговременный характер; иногда период, на который разрабатываются такие проекты, совпадает со сроком службы создаваемых производственных мощностей. Фирмы могут также осуществлять и планировать портфельные инвестиции, однако механизм подготовки и принятия решений в этой сфере имеет свой инструментарий;

е) бизнес-план — план создания новой фирмы, выхода на рынок и обеспечения прибыльности хозяйственной деятельности.

Мы не ставим здесь цели описать все указанные планы, а остановимся на характеристике стратегического плана и текущего годового плана. Такой выбор объясняется ролью этих видов планов в деятельности практически любого предприятия, тогда как долгосрочные планы и инвестиционные проекты являются в большей степени специальными инструментами, имеющими более узкие области применения и специфическую технологию их подготовки.

Стратегическое, тактическое и оперативно-календарное планирование составляют остов системы планирования на предприятии. Задачи этих планов и формы их реализации достаточно резко отличаются, но в технологии их разработки есть общие этапы. Процесс планирования всегда включает:

- постановку целей;
- анализ среды;
- определение альтернативных вариантов достижения целей;
- принятие планового решения;
- детальную разработку плана;
- контроль за реализацией плана.

Отличия при разработке различных видов планов связаны, главным образом, с двумя факторами: уровнем неопределенности и степенью детализации.

Для стратегического планирования уровень неопределенности является самым высоким. В этих условиях невозможно или нецелесообразно

разрабатывать планы детально. Стратегический план определяет основные этапы реализации стратегических целей предприятия. В рамках стратегических планов могут разрабатываться долгосрочные планы предприятия по решению отдельных частных проблем — условий реализации стратегии в целом. Реализация функции «снятие неопределенности», возможно, является главной задачей при разработке таких планов.

Тактическое планирование (текущие планы) осуществляется в условиях гораздо меньшей неопределенности. Состояние внешней среды может быть достаточно точно определено, если регулярно ведется аналитическая работа. Состояние внутренней среды известно из отчетной и аналитической информации за отчетный год. Задачи развития предприятия, адаптации к внешней среде и совершенствования внутренней среды в значительной степени определяются необходимостью реализации стратегии (если она у предприятия сформулирована). С другой стороны, тактические (текущие) планы должны быть более детальными, чем стратегические. В текущих планах должны быть увязаны задачи, исполнители, ресурсы, сроки выполнения задач для всех подразделений предприятия. Задания в текущих планах чаще всего формулируются на один год с разбивкой по месяцам. При разработке этих планов на первое место выходят уже другие функции планирования: координация, оптимизация, уменьшение сложности.

Оперативно-календарное планирование должно осуществляться на любом предприятии, если производственный процесс предполагает кооперацию. Вместе с тем, если производственный процесс есть совокупность операций, осуществляемых отдельными исполнителями параллельно и независимо друг от друга (например, парикмахерская), оперативно-календарное планирование просто нецелесообразно. Оперативно-календарное планирование осуществляется, по сравнению с другими планами, в условиях наименьшей неопределенности, поскольку внешние условия задаются параметрами текущего плана. Одновременно этот вид планирования является наиболее детальным. Здесь могут устанавливаться задания конкретным исполнителям на неделю вперед и даже на каждую смену. Для этого вида планирования главным становится реализация таких функций планирования, как упорядочение, снижение сложности, оптимизация, контроль.

3. Стратегический план

Роль стратегического плана для предприятия в условиях рыночной экономики лучше всего может быть показана в сравнении с плановой экономикой. Раньше при разработке своих планов предприятие извне получало информацию о номенклатуре производимой продукции, поставщиках и потребителях, ценах на свою продукцию, много других показателей и нормативов. Независимо от интересов предприятия

изменить их было нельзя и они автоматически закладывались в разработку планов предприятия. Собственно, сама плановая работа сводилась к поиску эффективных путей выполнения известных заданий в условиях достаточно прогнозируемой внешней среды. Такая задача остается и сегодня, но в условиях рынка эта задача — только часть плановой работы. Теперь предприятие должно само определять и прогнозировать параметры внешней среды, ассортимент продукции и услуг, цены, поставщиков, рынки сбыта, а самое главное — определять свои долгосрочные цели и стратегию их достижения. Эту часть плановой работы и охватывает разработка стратегического плана. Те предприятия, которые не используют стратегическое планирование, обречены на проигрыш своим конкурентам и утомительную борьбу за выживание.

В рыночной экономике ключевым элементом при разработке стратегических планов становится анализ предпринимательской среды. Руководство каждого предприятия в большей или меньшей степени осуществляет такой анализ. Задача заключается в том, чтобы эта работа проводилась осознанно и систематически.

Схематично предпринимательская среда для отдельного предприятия может быть представлена следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Предпринимательская среда

Выделяют внешнюю среду, оперативное окружение и внутреннюю среду предприятия. Внутренняя среда представляет собой совокупность функциональных областей деятельности, т. е. те виды работ, которые должны выполняться на любом предприятии.

Элементами внутренней среды являются:

производство (выполнение операций, увеличивающих стоимость товара);

маркетинг и сбыт;

материально-техническое обеспечение;

управление персоналом;

исследования и разработки;

финансы и учет;

обеспечение безопасности фирмы.

Раздел VII

Во внешней среде можно выделить такие подсистемы:
экономическую;
правовую;
политическую;
технологическую;
институциональную;
природную;
социально - культурную.

К оперативному окружению относят тех, кто может оказать непосредственное воздействие на наше предприятие. Это могут быть:

поставщики;
потребители;
конкуренты;
банки;
органы государственного управления;
средства массовой информации и др.

Систематическое изучение и контроль за изменениями параметров среды является необходимой предпосылкой успешной разработки любых планов предприятия, и в первую очередь стратегических планов.

Стратегическое планирование включает три взаимосвязанных задачи: выработку миссии предприятия, представление миссии в виде долгосрочных и краткосрочных задач и выработку стратегии достижения поставленных целей.

Таким образом, стратегический план можно определить как документ, выражающий миссию предприятия, его долгосрочные цели и задачи и стратегию их достижения с учетом внешней среды и внутренних особенностей предприятия.

Определение миссии предприятия представляет собой ответ на вопрос: «Что будет представлять собой наше предприятие через 5—15 лет?» Иными словами, руководство фирмы должно разобраться:

что представляет собой предприятие;
в каких конкретных узких сферах деятельности оно работает;
каковы направления развития предприятия.

Формулировка миссии бывает обычно достаточно общей, но в то же время специфической для каждого предприятия и ясно выражающей индивидуальное понимание им своего будущего бизнеса.

Общая формулировка миссии требует конкретизации в виде постановки узловых целей и задач развития. Лучше, когда задачи удается сформулировать в числовом выражении. Работа по выработке миссии и постановке конкретных целей выполняется не столько специалистами по планированию, сколько всеми управляющими предприятия, и в первую очередь руководителями высшего звена. В идеале конкретные цели должны быть поставлены перед каждым подразделением предприятия. Обычно, если для каких-то подразделений не удается сформулировать свои цели в рамках общей миссии предприятия, это является сигналом к необходимости совершенствования оргструктуры.

Выработка миссии и определение задач предприятия требуют завершения в форме разработки стратегии предприятия. В общем виде стратегию можно определить как систему управленческих и организационных решений, направленных на реализацию задач предприятия и выполнение обозначенной миссии. Процесс разработки стратегии можно разделить на четыре этапа: 1) определение стратегического положения предприятия по отдельным факторам; 2) обобщенная оценка совокупного взаимодействия внутренних и внешних факторов; 3) определение стратегических альтернатив; 4) выработка стратегии, удовлетворяющей сложившейся ситуации и задачам компании,

Если выработка миссии и постановка целей в большей степени основываются на искусстве, чем на общепринятых методиках, то для выработки стратегии используется хорошо разработанный инструментарий. Процесс разработки стратегии схематично изображен на рис. 2.



Рис. 2. Этапы выработки стратегии

Анализ отрасли предусматривает решение следующих задач: определение главных экономических характеристик отрасли; определение движущих сил развития отрасли; оценка сил конкуренции; оценка конкурентной позиции предприятий в отрасли; прогноз вероятных действий ближайших конкурентов; определение ключевых факторов успеха (КФУ); оценка перспектив развития отрасли.

Анализ состояния предприятия нацелен на решение следующих проблем:

- оценка существующей стратегии: работает ли она на усиление позиций предприятия;
- проведение SWOT-анализа (сильные и слабые стороны предприятия, внешние угрозы и возможности, связанные с изменением внешней среды);
- сравнительная оценка конкурентного положения предприятия;
- сравнительная оценка структуры затрат предприятия и конкурентов.

При определении стратегических альтернатив предприятия ключевыми проблемами являются две:

1) определение реальных возможностей для изменения стратегии: наличие ограничений в улучшении принятой стратегии; возможное пространство для коренного изменения стратегии;

2) определение таких направлений изменения стратегии, которые позволяют создать существенные конкурентные преимущества.

Раздел VII

При проведении анализа отрасли, состояния компании, возможностей выбора альтернативных направлений развития предприятия и происходит основная работа по формированию базового подхода к новой стратегии. На заключительной стадии происходит детальная разработка самой стратегии и ее формализация в виде стратегического плана. Процесс стратегического управления не заканчивается разработкой стратегического плана; он включает практическую реализацию намеченных в плане действий, отслеживает изменения во внешней для предприятия среде и конкурентного состояния самого предприятия, а также корректировку или существенное изменение принятого стратегического плана при изменении целей или условий существования предприятия.

Прежде чем более детально рассмотреть основные этапы разработки стратегического плана, необходимо сделать замечание об информации, требующейся для аналитической работы. Получение такой информации, ее корректировка, ведение базы данных — задача самого предприятия, требующая серьезных финансовых затрат, организационных усилий и наличия квалифицированных менеджеров. Но даже при хорошо поставленной работе с информацией в ряде случаев получить реальную информацию просто невозможно. Это относится, например, к неопределенности изменения внешней обстановки или к данным по структуре затрат конкурентов, которые являются, как правило, их коммерческой тайной. В этом случае все равно необходимо попытаться выработать некоторую оценку таких данных. По внешней среде это может быть прогноз или сценарий развития обстановки, в отношении конкурентов — экспертные оценки. Степень приближения этих оценок к действительности в значительной мере зависит от опыта и квалификации управленческого персонала предприятия. Важно само наличие таких оценок, поскольку это дает возможность проверить их обоснованность, отслеживая действия конкурентов или события во внешней среде, и, пользуясь новыми данными, корректировать первоначальные оценки, приближая их к действительности. Таким образом, информация, используемая при разработке стратегического плана, часто имеет оценочный характер, но это не должно быть препятствием к самой попытке создания такого плана на предприятии. Признано, что лучше иметь любую стратегию, чем не иметь никакой.

4. Конкурентный анализ отрасли

Включает в себя несколько разделов (этапов), которые рассматриваются ниже.

4.1. Определение главных экономических характеристик отрасли

Под отраслью понимается группа предприятий, чья продукция имеет общие потребительские характеристики и которые конкурируют на одном потребительском рынке.

В рамках этого этапа анализа необходимо получить ответы на следующие вопросы:

- размер рынка;
- темпы роста рынка и позиция отрасли в жизненном цикле (раннее развитие, быстрый рост, зрелость, насыщение, старение и стагнация, сокращение рынка и продаж);
- масштаб конкуренции (локальный, региональный, национальный, группа стран, глобальный);
- количество конкурентов и их сравнительные размеры;
- количество покупателей и их сравнительные размеры;
- наличие в отрасли вертикальной интеграции;
- легкость или сложность входа в отрасль и выхода из нее;
- темпы технического прогресса в отрасли;
- степень дифференциации продукции конкурентов (сильно дифференцирована, слабо дифференцирована или практически идентична);
- наличие фактора экономии на масштабах;
- является ли достигнутый уровень производительности критическим для снижения издержек;
- уровень рентабельности в отрасли в сравнении со средним в народном хозяйстве.

4.2. Движущие силы развития отрасли

Этот этап анализа должен дать понимание того, что движет развитием отрасли и в каком направлении она будет изменяться. Необходимо проанализировать следующие факторы:

- общеэкономические тенденции;
- изменение состава покупателей и способов использования традиционной продукции отрасли;
- появление новых продуктов с качественно другими характеристиками;
- изменения в технологии, новые возможности производить более высококачественную или более дешевую продукцию;
- маркетинговые нововведения, дифференциация продукции, появление новых методов распределения продукта;
- появление в отрасли новых крупных фирм или выход крупной фирмы из отрасли;
- распространение технологических знаний и секретов производства;
- растущий масштаб отраслевого рынка;
- государственное регулирование отрасли;
- изменения в издержках производства, например под влиянием изменения цен на сырье;
- демографические изменения;
- изменения социального характера или изменения стиля жизни;
- сокращение неопределенности и снижение рисков инвестиций в отрасль.

4.3. Оценка сил конкуренции

При оценке сил конкуренции используется модель М. Портера, по которой конкуренция в любой отрасли есть взаимодействие пяти конкурентных сил:

- конкуренция среди существующих в отрасли фирм;
- потенциальная угроза входа в отрасль новых конкурентов;
- предприятия других отраслей, производящие товары-заменители;
- поставщики;
- потребители.

Наиболее значимой конкурентной силой является обычно конкуренция среди существующих в отрасли фирм. Она проявляется в стремлении соперничающих предприятий улучшить свою рыночную позицию, в наступательных действиях с целью подняться над конкурентами или победить отдельного конкурента, в защитной тактике с целью отстоять занимаемые позиции. Инструментами внутриотраслевой конкуренции являются: цены, качество продукции, внешний вид продукции и упаковки, гарантии, дополнительные услуги, реклама, способность к реализации нововведений, мощь собственной или партнерской распределительной сети и другие. На данном этапе анализа задача заключается в общей характеристике внутриотраслевого соперничества, определении правил, по которым она ведется в данной отрасли, и оценке силы внутриотраслевой конкуренции в настоящее время и в перспективе.

Угроза появления в отрасли новых фирм — следующая сила конкуренции, которая должна быть проанализирована. Серьезные последствия появления таких фирм проявляются в снижении доходности деятельности отрасли, борьбе за передел рынков, увеличении маркетинговых затрат. Величина угрозы появления новых фирм зависит от рентабельности отрасли по отношению к средней в народном хозяйстве и от наличия и значительности входных барьеров. Входные барьеры представляют собой препятствия, которые необходимо преодолеть для успешной конкуренции, создав для этого необходимые резервы, и которые обычно не существуют для фирм внутри отрасли. К входным барьерам относятся:

1. Экономия на масштабах. Если этот фактор действует в отрасли, то новичку необходимо сразу же выходить на большие объемы, чтобы быть конкурентоспособным. Это требует серьезных капиталовложений и наличия организационного опыта.
2. Трудность доступа к производственному опыту и секретам производства.
3. Ориентация покупателей на известные торговые марки и их приверженность известной им продукции.
4. Большая потребность в капитале, не связанная с экономией на масштабах.
5. Специфические отраслевые преимущества уже действующих фирм, априорно обеспечивающие им возможности более низких

издержек. Например, это может быть связано с доступом к сырью или другим ресурсам или с наиболее выгодным местоположением.

6. Доступ к каналам распределения. Существующие фирмы так или иначе стараются привязать к себе участников каналов распределения, что создает дополнительные сложности перед новичками.

7. Государственная политика регулирования в отношении данной отрасли.

8. Международные торговые ограничения.

В некоторые периоды развития отрасли появление новых фирм не приводит к усилению соперничества, но, как правило, наличие этой силы конкуренции заставляет предприятия, работающие в отрасли, создавать наступательные или оборонительные стратегии на случай вторжения новичков.

Серьезной силой конкуренции в определенных условиях может стать наличие товаров-заменителей. Их влияние на положение в отрасли проявляется в первую очередь в том, что появляется некоторый потолок цен, при котором покупатели начинают в значительной степени переориентироваться на товары-заменители. То же происходит и при сравнительном изменении качества взаимозаменяемых продуктов. Предприятия при разработке своих стратегических планов обязаны учитывать наличие товаров-заменителей в качестве силы конкуренции (например, при определении ценовой политики) и отслеживать изменение ситуации вокруг них.

Поставщики как сила конкуренции могут оказывать воздействие на конкурентное положение в отрасли за счет повышения цен на свою продукцию. В какой мере им удастся это сделать или насколько сильна угроза этого, зависит от силы поставщиков. Считается, что поставщики обладают большой силой при наличии следующих условий:

1. Продукция, которую они *поставляют*, имеет решающее значение для качества продукции данной отрасли.

2. Конкуренция со стороны товаров-заменителей слаба или отсутствует.

3. Концентрация у поставщиков выше, чем в данной отрасли.

4. Продукция поставщиков дифференцирована.

5. Отрасль не является одним из важнейших заказчиков*.

Покупатели, как и поставщики, могут с большей или меньшей силой оказывать влияние на конкурентную ситуацию в отрасли. Считается, что покупатели обладают большой силой, когда:

1) продукция стандартизирована и не дифференцирована;

2) покупатели нечувствительны к издержкам, связанным с заменой поставщиков;

3) от продукции отрасли не зависит решающим образом качество продукции у покупателей;

4) покупатели хорошо информированы о положении в отрасли.

Наиболее неприятная конкурентная ситуация в отрасли складывается, когда конкуренция среди функционирующих фирм сильна, входные барьеры низкие, конкуренция со стороны товаров-заменителей сильная, а поставщики и потребители обладают достаточной силой,

Раздел VII

чтобы влиять на ситуацию в отрасли, добиваясь своих целей. Однако, даже когда все пять сил конкуренции значительны, отрасль может сохранять привлекательность для отдельных фирм, которым в рамках своих стратегий удастся защитить свои позиции.

Можно сказать, что удачная стратегия должна решать две задачи в отношении сил конкуренции:

как можно сильнее изолировать свое предприятие от негативного влияния отраслевых сил конкуренции;

использовать сложившуюся в отрасли ситуацию и правила игры в свою пользу.

4.4. Оценка конкурентных позиций соперничающих предприятий в отрасли

В этой части анализа определяются стратегические группы предприятий, функционирующих в отрасли. Несмотря на то что все предприятия объединяет факт принадлежности к определенной отрасли, они могут значительно отличаться друг от друга по разным параметрам, например по размеру, по рынкам, на которые они работают, по совокупности предлагаемых дополнительных услуг и т. д. Стратегическая группа состоит из соперничающих предприятий с близкими конкурентными подходами и позицией на рынке.

Технику выделения стратегических групп называют составлением карты стратегических групп. Последовательность действий при этом следующая.

1. Определение характеристик, которые дифференцируют предприятия в отрасли. К типовым характеристикам могут быть отнесены:

соотношение цена/качество (высокий, средний, низкий уровень);

географический рынок (местный, региональный, национальный, группа стран, глобальный);

степень вертикальной интеграции (отсутствует, частичная, высокая);

ассортимент (широкий, узкий);

используемые каналы распределения (один, несколько, разнообразные типы);

уровень сервиса (отсутствует, ограниченный, наиболее полный).

В конкретных случаях используются дополнительные, важные для анализа характеристики.

2. Размещение предприятий на двухкоординатной карте с использованием пар указанных характеристик.

3. Объединение предприятий, попадающих в одно стратегическое пространство, в одну группу.

Здесь описана общая процедура составления карты стратегических групп, хотя реальная техника сложнее. Например, если выбранные характеристики коррелированы между собой априори, то такая карта практически бесполезна. Чтобы избежать ошибок в начальный период работы с этим инструментом, целесообразно использовать пары всех

выделенных характеристик, чтобы выбрать те карты (одну или несколько) стратегических групп, которые представляются наиболее интересными.

Понимание принадлежности конкурентов к отдельным стратегическим группам и позиций самих групп важно с разных точек зрения. Самой сильной конкуренции следует ожидать со стороны предприятий, входящих в одну стратегическую группу. Чем ближе стратегические группы друг к другу, тем больше шансов соперничества между ними. И наконец, тенденции изменения отрасли могут быть благоприятными для одних стратегических групп и неблагоприятными для других, а активизация некоторых движущих сил может быть разрушительной для конкретных групп конкурирующих предприятий. Такая ситуация может вызвать попытки предприятий из неблагоприятных стратегических групп переместиться в другие группы, что изменит характер конкуренции в отрасли.

4.5. Анализ ближайших конкурентов: каковы их возможные действия

Изучение конкретных конкурирующих предприятий сводится к анализу сегодняшней политики и потенциальных шагов ближайших конкурентов. Это трудная задача, но верно оцененные действия конкурентов дают предприятию возможность подготовиться к ним и использовать открывающиеся возможности. Намерения ближайших конкурентов могут потребовать подготовки предприятий к защите своих позиций или разработки плана активных наступательных действий в случае, если есть предпосылки к ослаблению позиций ближайших конкурентов. С другой стороны, необходимо прогнозировать действия конкурентов в ответ на активизацию собственной конкурентной стратегии.

Понятно, что нельзя абсолютно точно предсказать будущие действия конкурентов, но можно приблизиться к пониманию их подходов. В основе анализа лежит оценка сегодняшнего положения конкурентов, тенденций его изменения и используемой конкурентной стратегии. Существуют три базовые конкурентные стратегии: лидерство в снижении издержек, дифференциация продукции и фокусирование. Процедуру проведения анализа каждого конкурента можно разделить на шесть стадий.

1. Оценка масштаба конкуренции: локальный, региональный, национальный, группа стран, глобальный.

2. Оценка стратегических намерений: быть лидером отрасли, стать лидером отрасли, быть в группе лидеров, переместиться в лидирующую группу, переместиться на одну или две позиции в рейтинге отрасли, победить конкретного конкурента (не обязательно лидера), сохранить свою позицию, выжить.

3. Цели относительно своей рыночной доли: агрессивное расширение как через поглощение, так и через внутренний рост, увеличение

доли через внутренний рост (за счет сокращения долей других фирм), расширение через поглощение, сохранение существующей доли рынка, готовность уступить долю для достижения краткосрочных задач по прибыли (упор на рентабельность, а не на объемы продаж).

4. Конкурентное положение: становится сильнее, хорошо укрепленное, в состоянии защитить свою позицию, держится в определенной группе, старается переместиться на более сильную позицию, становится слабее, но борется, старается занять положение, которое может быть защищено.

5. Характер действий: преимущественно наступательный, преимущественно защитный, комбинация наступательных и защитных действий; агрессивный, допускающий высокую степень риска, консервативное подражание.

6. Конкурентная стратегия: лидерство в снижении издержек, фокусирование на определенной рыночной нише (высокодоходная группа населения, покупатели с низкими доходами, географически определенная ниша, покупатели со специальными потребностями и т.п.); дифференциация продукции, основанная на качестве, дополнительных услугах, технологическом превосходстве, ассортименте, репутации фирмы и т. п.

После того как деятельность каждого из ближайших конкурентов будет рассмотрена под таким углом зрения, у аналитиков появятся возможности достаточно уверенно спланировать возможные конкретные шаги конкурентов, сегмент рынка, где следует ожидать атаки, задействованные инструменты конкуренции (цены, реклама и т. п.) и другие параметры. Когда проясняются возможные действия ближайших конкурентов, тогда появляется возможность планировать систему ответных мер для поддержки собственной стратегии или меры, направленные на усиление собственной стратегии, если положение конкурентов позволяет это сделать.

4.6. Ключевые факторы успеха (КФУ)

Ключевые факторы успеха есть общие для всех предприятий отрасли факторы, реализация которых открывает перспективы улучшения своей конкурентной позиции. Дело не в том, может или не может конкретная фирма в настоящее время реализовать эти факторы. Задача заключается в определении факторов, дающих в данной отрасли ключ к успеху в конкуренции. Выделение КФУ для конкретной отрасли есть первый шаг, за которым должна последовать разработка мероприятий по овладению КФУ, характерных для отрасли. Эта работа представляет собой существенную часть разработки стратегического плана предприятия с учетом характера целей и задач развития, как их представляет себе руководство предприятия. КФУ должны рассматриваться как фундамент разрабатываемой стратегии. КФУ не одинаковы для разных отраслей, а для конкретной отрасли могут меняться во времени. Тем не менее, можно попробовать выделить базовые КФУ, некоторые

из которых приведены ниже. Задача аналитиков заключается в том, чтобы выделить 3–5 наиболее важных на ближайшую перспективу КФУ, например путем ранжирования всех выделенных факторов, имеющих значение для данной отрасли. Именно они должны потом лечь в основу стратегии предприятия.

1. КФУ, основанные на научно-техническом превосходстве: опыт организации научных исследований (важен в отраслях высокой технологии);

способность быстрого осуществления технологических и (или) организационных нововведений;

наличие опыта работы с передовыми технологиями.

2. КФУ, связанные с организацией производства:

низкие издержки производства;

высокое качество производимых товаров;

высокая фондоотдача (для фондоемких отраслей);

выгоды, связанные с местоположением предприятия;

наличие доступа к квалифицированной рабочей силе;

отлаженное партнерство с хорошими поставщиками;

высокая производительность труда (для трудоемких отраслей);

низкие издержки на НИОКР и технологическую подготовку производства;

гибкость в производстве различных моделей и типоразмеров, возможность учета индивидуальных запросов покупателей.

3. КФУ, основанные на маркетинге:

хорошо организованная собственная распределительная сеть или наличие твердых партнерских отношений с независимой распределительной сетью;

низкие издержки распределения;

быстрая доставка;

хорошо подготовленный персонал, занятый сбытом;

доступный и хорошо организованный сервис;

аккуратное выполнение заказов;

широкий ассортимент и возможность выбора товаров;

привлекательная, надежная и удобная упаковка;

наличие гарантий на товары и гарантий выполнения обязательств.

4. КФУ, основанные на обладании знаниями и опытом:

профессиональное превосходство, признанный талант (фактор имеет огромное значение в сфере профессиональных услуг);

обладание секретами производства;

умение создавать оригинальный и привлекательный дизайн товаров;

наличие опыта в определенной технологии;

использование умной, захватывающей рекламы;

умение быстро разрабатывать и продвигать новую продукцию.

5. КФУ, связанные с организацией и управлением:

наличие эффективных и надежных информационных систем;

способность руководства быстро реагировать на изменение рыночных условий;

Раздел VII

опытная в данной сфере деятельности и хорошо сбалансированная управленческая команда.

6. Возможно выделение и других КФУ, например:
наличие хорошей репутации у потребителей;
доступ к финансовому капиталу;
признание фирмы как безусловного лидера отрасли и др.

4.7. Оценка перспектив развития отрасли

Этот этап является заключительным в анализе отрасли. Его задача — обобщить результаты, полученные на предыдущих этапах, и выработать интегрированную картину перспектив развития отрасли, как краткосрочных, так и долгосрочных.

Среди множества возможных оценок перспектив развития отрасли особое внимание должно быть уделено следующим.

1. Потенциал роста отрасли.
2. Имеют ли преобладающие движущие силы отрасли благоприятный или неблагоприятный характер для всей отрасли и отдельных стратегических групп?
3. Возможность входа или выхода крупных фирм и вытекающие отсюда последствия.
4. Стабильность спроса на продукцию отрасли и факторы, обуславливающие его колебания в краткосрочной и долгосрочной перспективе (например, сезонность, фаза жизненного цикла отрасли, наличие товаров-заменителей).
5. Каковы тенденции изменения сил конкуренции?
6. Серьезность и сложность проблем, с которыми сталкивается отрасль в целом.
7. Степень неопределенности будущего отрасли и связанная с этим оценка риска инвестиций.
8. Превосходит ли прогнозный уровень средней рентабельности в отрасли аналогичный показатель по народному хозяйству или нет?

Общий вывод относительно перспектив развития отрасли в целом может быть более или менее привлекательным. У конкретного предприятия могут существовать свои дополнительные критерии привлекательности отрасли. Даже если ситуация в отрасли однозначно ухудшается, в отдельных случаях это может пойти на пользу каким-то предприятиям, помочь им осуществлять свои стратегии. Например, это может способствовать укреплению позиций лидера отрасли. Сильные предприятия могут использовать неустойчивость слабых конкурентов в свою пользу. Предприятие может быть изолировано или подготовить достаточно сильную защиту в отношении факторов, которые делают отрасль в целом непривлекательной. Кроме того, может сложиться ситуация, когда продолжение работы в данной отрасли важно с точки зрения достижения успеха в других отраслях, где у предприятия есть интересы.

5. Анализ состояния предприятия

Анализ состояния предприятия в рамках разработки или корректировки стратегического плана предусматривает:

- оценку того, насколько хорошо работает сегодняшняя стратегия;
- SWOT-анализ;
- сравнительный анализ издержек;
- сравнительный анализ конкурентоспособности предприятия;
- определение будущих стратегических проблем предприятия.

5.1. Оценка сегодняшней стратегии

Стратегия предприятия может быть представлена с разной степенью детализации. Когда речь идет об анализе успешности существующей стратегии, то анализируются следующие параметры:

- цели, задачи и общая стратегия;
- сферы конкуренции предприятия;
- функциональные стратегии: производство, маркетинг, НИОКР, финансы, персонал и др.;

последние действия по реализации стратегии: ценовая и рекламная политика, подготовка новой продукции, выход на новые рынки и т. д.

Обобщенными показателями успешности действующей стратегии могут быть:

- 1) увеличение или уменьшение доли рынка;
- 2) изменение рентабельности;
- 3) динамика объема чистой прибыли;
- 4) окупаемость капиталовложений;
- 5) сравнение темпов роста продаж фирмы и роста рынка в целом.

Если стратегия в целом успешна, это не означает, что нет необходимости внести коррективы в ее отдельные элементы. Процесс стратегического управления не заканчивается разработкой стратегических планов, он включает активную обратную связь и корректировку в случае необходимости элементов стратегического плана. Новые условия могут потребовать пересмотра некоторых функциональных стратегий, а анализ практических действий может показать слабую эффективность отдельных шагов и необходимость изменения конкурентной политики.

Необходимость частичных изменений в действующей стратегии или выработки новой есть задача, решение которой зависит в том числе и от возможностей и состояния предприятия. Чтобы ясно представлять состояние предприятия, используют технику SWOT-анализа, сравнительного анализа издержек и анализа конкурентоспособности.

5.2. SWOT-анализ

Название SWOT составлено из первых букв английских слов: сила, слабость, возможности и угрозы. Имеются в виду внутренние параметры предприятия, которые можно отнести к его сильным и слабым

сторонам, и внешние возможности и угрозы. Использование этого инструмента дает возможность получить обзорную оценку стратегического состояния предприятия. Его идея заключается в том, что успешная стратегия должна строиться на принципе увязки внутренних возможностей предприятия и внешней обстановки, представленной в виде возможностей и угроз.

Внутренние сильные и слабые стороны

Перечень сильных и слабых сторон для каждого предприятия индивидуален. К сильным сторонам относится все то, что предприятие умеет делать лучше других, или то, обладание чем обеспечивает предприятию преимущества над конкурентами. Это может быть какой-то специфический вид ресурсов, организационные возможности, опыт в разных областях деятельности, передовая технология, высокая репутация и т. п. Наоборот, слабости предприятия — это то, что оно делает хуже других, или то, что ставит предприятие в худшие условия по сравнению с конкурентами.

Реальная работа для каждого предприятия заключается в составлении списков сильных и слабых сторон и оценке важности каждой позиции в зависимости от условий конкуренции в отрасли. Наиболее значимые сильные стороны предприятия должны стать основой стратегии. С другой стороны, хорошая стратегия должна позволять сводить к минимуму отрицательное воздействие слабых сторон предприятия на его стратегическое положение. Среди сильных сторон принято выделять одну главную позицию — то, что у предприятия получается особенно хорошо по сравнению с конкурентами. Это может быть, например, наличие секретов производства, обеспечивающих низкие издержки, лучший сервис, лучшее местоположение, система внедрения новых продуктов и т. п. Эту сильную сторону рассматривают отдельно и называют специальным термином — «исключительное превосходство». Именно то, что составляет исключительное превосходство предприятия, должно на практике стать основой для построения конкурентного преимущества в рамках разрабатываемой стратегии.

Ниже приведены возможные варианты сильных и слабых сторон абстрактного предприятия. Для реальных предприятий перечни будут другими, учитывающими индивидуальные особенности каждого.

Сильные стороны: высокая репутация, опыт в конкурентной борьбе в данной отрасли, финансовые ресурсы, адекватные задачам развития, наличие и использование фактора экономии на масштабах производства, изолированность или защищенность (хотя бы по некоторым направлениям) от давления конкурентов, передовая технология, хорошая рекламная кампания, сильная управленческая команда, лучшая производственная база, хорошая организация процесса внедрения новых продуктов и др.

Слабые стороны: отсутствие ясной стратегии, устаревшее оборудование, слабая управленческая команда, недостаточная квалификация

и опыт ключевых специалистов, отставание по техническим параметрам выпускаемой продукции, слишком узкий ассортимент, плохая репутация, слабая распределительная сеть, отсутствие финансовых ресурсов, необходимых для реализационной стратегии, и др.

Возможности и угрозы

Возможности, рассматриваемые на этом этапе анализа, в значительной степени основаны на отраслевых КФУ. Однако в силу своей спецификации отдельные предприятия могут использовать разные возможности. Задача аналитиков заключается в том, чтобы выделить возможности, адекватные ресурсам предприятия, дающие реальные возможности построить конкурентное преимущество. Отдельные факторы внешнего окружения могут представлять угрозы для предприятий. Некоторые потенциальные возможности и угрозы приведены ниже.

Возможности:

выход на новые рынки;
 выход на дополнительные группы покупателей;
 продажа сопутствующих товаров;
 вертикальная интеграция;
 ослабление внешнеторговых барьеров;
 быстрый рост рынка;
 ослабление позиций конкурентов;
 другие.

Угрозы:

вторжение в отрасль мощных компаний с низкими издержками или высоким качеством продукции;
 низкий темп роста рынка;
 увеличение продаж товаров-заменителей;
 ужесточение внешнеторговых барьеров;
 изменение потребностей или вкусов потребителей;
 неблагоприятные демографические изменения;
 ужесточение государственного регулирования;
 другие.

Выделение потенциальных возможностей и угроз должно рассматриваться как очередной этап разработки стратегического плана предприятия. Грамотно построенная стратегия должна быть ориентирована на использование возможностей, адекватных ресурсам предприятия, и обеспечивать возможно более полную защиту от угроз, связанных с изменением внешней среды.

5.3. Сравнительный анализ издержек предприятия

Важным аспектом конкурентоспособности предприятия являются более низкие издержки в сравнении с аналогичными издержками конкурентов или близкие к ним. Несмотря на то что подобную информацию предприятия-конкуренты пытаются скрывать, отдельные

параметры издержек все равно становятся известными. Например, известны цены у разных поставщиков или размеры скидок в каналах распределения. Иногда такой информации больше, иногда меньше. В ряде случаев она может быть искажена (сознательно или случайно). В любом случае задачей этого этапа анализа является сравнение не отдельных статей издержек, а двух полных структур издержек — своей и конкурента (здесь сознательно не используется термин «себестоимость», поскольку удобнее пользоваться другой структурой затрат). Решение этой задачи — в значительной степени искусство, умение выдвигать обоснованные предложения в условиях неполной информации. В крайнем случае сравнение может быть произведено не со структурой издержек конкурента, а с некоторой гипотетической структурой, обеспечивающей минимальные издержки по каждой позиции и в сумме. При этом в расчет должны браться минимальные цены поставщиков, самые современные технологии и т. д. по всей цепочке. Позиция конкурента в этом случае будет определяться по отношению к идеальным издержкам с некоторым допуском.

Сравнение структуры своих издержек и издержек конкурента дает возможность определить необходимые шаги для оптимизации своих издержек и заложить их в стратегию предприятия. При этом можно использовать классификацию издержек по статьям себестоимости, но более продуктивно, на наш взгляд, представление издержек через прямые издержки, операционные и торгово-административные, как принято в международной практике. Тогда структура издержек может выглядеть так:

1. Затраты на производство.
 - А) Прямые затраты — всего
В том числе:
 - сырье, материалы,
 - комплектующие,
 - прямая заработная плата,
 - упаковка.
 - Б) Другие затраты — всего
В том числе:
 - амортизация,
 - реклама,
 - выплата процентов по кредитам,
 - другие операционные и торгово-административные издержки.
2. Прибыль.
3. Цена производителя.
4. НДС.
5. Цена с НДС.
6. Средняя наценка в оптовой торговле.
7. Средняя оптовая цена.
8. Средняя наценка в розничной торговле.
9. Средняя розничная цена.

Это лишь пример возможного представлений структуры издержек. Если какие-то специфические статьи операционных и торгово-административных затрат представляют особый интерес в конкретной отрасли или для конкретного предприятия, они могут быть выделены отдельной строкой.

Все виды затрат можно разделить на три группы:

затраты, связанные с закупками у поставщиков;

затраты, связанные с производством;

затраты, связанные с распределением.

В случае когда сравнительный анализ издержек показывает превосходство конкурентов по каким-то группам затрат, должны быть разработаны меры по снижению затрат в группе в целом по всем направлениям, где это возможно.

Так, если для предприятия наибольшее значение приобретает снижение затрат, связанных с закупками у поставщиков, то эта задача может решаться по следующим направлениям:

переговоры с поставщиками о более приемлемых ценах;

оказание помощи поставщикам для снижения их издержек;

вертикальная интеграция как способ установить контроль над издержками;

использование более дешевых товаров-заменителей;

экономия транспортных расходов на доставку сырья и материалов;

экономия по другим группам затрат для снижения разницы в общих издержках, если невозможно снижение затрат по данной группе.

Если предприятие имеет повышенные затраты на этапе производства, тогда должны быть проанализированы следующие возможности:

экономия по всем функциональным бюджетам (маркетинг, НИОКР, персонал и т. п.);

повышение производительности труда;

поиск возможной кооперации, которая позволила бы снизить издержки по сравнению с изготовлением собственными силами;

переход на новые технологии;

расшировка «узких мест» за счет частичной модернизации предприятия;

модификация производимых продуктов для снижения затрат по их производству;

экономия по другим группам затрат для снижения разницы в общих издержках.

И наконец, если наибольшее значение приобретает снижение затрат в сфере распределения, тогда должны быть рассмотрены следующие направления:

установление более благоприятных взаимоотношений с участниками каналов распределения;

переход к более экономичной стратегии распределения, включая возможность вертикальной интеграции;

экономия по другим группам затрат для снижения разницы в общих издержках.

Раздел VII

Таким образом, сравнительный анализ издержек помогает определить те статьи и группы затрат, которые имеют наибольшее значение для реализации стратегии предприятия, и наметить конкретные шаги по созданию конкурентных преимуществ или по ликвидации преимуществ предприятий-конкурентов.

5.4. Сравнительная оценка конкурентоспособности предприятий

Этот этап анализа дает возможность оценить сравнительную силу предприятия и его ближайших конкурентов. Последовательность анализа следующая:

1. Определяются 5–10 наиболее важных для данной отрасли КФУ. Для каждого фактора определяется его вес исходя из его значимости. Сумма весов по всем выведенным КФУ равна единице.

2. Позиция каждого конкурента по отдельному КФУ оценивается экспертным путем исходя из некоторой шкалы. Оценки могут быть, например, от 1 до 10, где 1 — самая слабая позиция, а 10 — самая сильная,

3. Определяется общая оценка конкурентоспособности путем суммирования взвешенных рейтинговых оценок для каждого конкурента.

В таблице показан пример определения сравнительной оценки конкурентоспособности.

КФУ	Вес	Мы	Конкурент 1	Конкурент 2
1. Качество продукции	0,20	7/1,4	5/1,00	9/1,80
2. Репутация предприятия	0,25	8/2,0	7/1,75	10/2,50
3. Используемые технологии	0,10	9/0,9	6/0,60	6/0,60
4. Издержки производства	0,25	8/2,0	7/0,50	5/1,25
5. Дополнительные услуги	0,20	6/1,2	3/0,60	8/1,60
	1,00	7,50	4,45	7,75

Позиции, по которым выявлены существенные слабости или сила предприятия, должны быть использованы при выработке стратегии. Общее правило таково, что те позиции, по которым отмечено превосходство предприятия, должны быть использованы для усиления его конкурентной позиции. По тем позициям, где преимущества у конкурентов, должны быть выработаны меры, препятствующие им использовать эти преимущества.

5.5. Определение стратегических проблем предприятия

На заключительном этапе анализа состояния предприятия задача формулируется как определение будущих стратегических проблем. Большинство проблем становятся видны из предшествующего анализа, но некоторые могут остаться незамеченными либо неясно сформулированными. Целесообразно посмотреть на возможные проблемы

с какой-то иной точки зрения. Этого можно добиться, рассмотрев перспективы предприятия через развернутые ответы на следующие вопросы:

1. Является ли существующая стратегия удовлетворительной с точки зрения движущих сил отрасли?
2. Воспринимает ли сегодняшняя стратегия будущие КФУ?
3. Насколько хорошо сегодняшняя стратегия обеспечит защиту от сил конкуренции в будущем?
4. Насколько сегодняшняя стратегия защищает от потенциальных внешних угроз и элиминирует внутренние слабости?
5. Насколько уязвимо предприятие для атак конкурентов?
6. Какие дополнительные усилия нужны для повышения конкурентоспособности предприятия?

В процессе подготовки ответов на эти вопросы, помимо решения частных проблем или хотя бы их ясной формулировки, должна быть решена одна общая — может ли предприятие использовать сегодняшнюю стратегию с небольшими изменениями или необходим концептуальный пересмотр стратегии.

6. Выработка стратегии предприятия

Проведение анализа отрасли и состояния предприятия выявляет круг проблем, стоящих перед предприятием, и некоторый набор различных способов их решения. Чтобы стать стратегией, этот набор должен превратиться в систему: все мероприятия должны работать на долгосрочную цель, быть увязаны по ресурсам и времени, эффективно сочетаться и дополнять друг друга с точки зрения функциональных подразделений. Вместе с определением общей стратегии происходит разработка поддерживающих ее стратегий функциональных подразделений: производства, маркетинга и сбыта, НИОКР и т. д.

В основе любой успешной стратегии должно лежать создание и использование конкурентных преимуществ. Конкретные виды конкурентных преимуществ весьма разнообразны и зависят от состояния и возможности предприятия. Это может быть и способность продавать продукцию по самым низким ценам, и обеспечение наивысшего качества продукции среди конкурентов, и комплекс дополнительных услуг покупателю, и наиболее выгодное местоположение. Использование конкурентных преимуществ как основы стратегии означает, что стратегия должна не только поддерживать и защищать имеющиеся конкурентные преимущества, но и способствовать созданию новых.

В общем виде структура стратегического плана может быть следующей:

1. Предположения о характере изменений внешней среды, тенденций развития отрасли и положения предприятия в отрасли.
2. Стратегические цели предприятия:
миссия;
основные долгосрочные цели развития и финансовые задачи.
3. Общая стратегия.

4. План действий по созданию конкурентных преимуществ.

5. Функциональные поддерживающие стратегии:

производство;

НИОКР;

маркетинг и сбыт;

финансы;

человеческие ресурсы;

другие.

Разработанная стратегия может оказаться бесполезной игрушкой, если предприятие не создаст механизм ее реализации. Это отдельная большая проблема, включающая построение адекватных стратегий организационных структур, финансирование функциональных стратегий, подбор руководителей, обладающих качествами лидера, создание корпоративной культуры, позволяющей всем сотрудникам лучше раскрыть свои качества. Необходимо отметить важнейшую особенность успешных стратегий в настоящее время—их воплощение строится на основе предпринимательского подхода[^]

Предпринимательскому подходу к реализации стратегии может быть противопоставлен технократический, широко распространенный ранее. Для него была характерна жесткая формализация стратегического плана, утверждение его в виде документа высшим руководством, сосредоточение усилий менеджмента на выполнении узкого круга поставленных перед подразделениями задач и ответственность менеджеров за их решение. Современные стратегии основаны на понимании необходимости поощрения предприимчивости большинства сотрудников. Понимание условий существования фирмы и задач ее развития в этом случае способно обеспечить генерирование большого количества разнообразных проектов, направленных на реализацию миссии. Предпринимательская активность подразделений предприятия расширяет возможность выбора в рамках общей стратегии наиболее эффективных путей ее реализации и придает больший динамизм и силу предприятию.

Отмечая происходящие изменения, Б. Карлоф пишет: «Менеджмент стал остерегаться применять стратегический план как инструмент стратегии. Стратегический план теперь рассматривается скорее как препятствие на пути стратегического мышления, потому что организация превращается в «заложника» решений, принимаемых где-то наверху, вместо того, чтобы обрести интеллектуальную свободу, которая так необходима для развития собственной инициативы». (Карлоф Б. Деловая стратегия: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1991, с. 18.)

По этой причине термин «стратегический план» упоминается все реже. «Систематически используя термин «стратегический менеджмент» вместо «стратегическое планирование», многие из нас умышленно делают акцент на предпринимательском подходе, предпочитая его традиционному технократическому» (Там же, с. 19). Различия двух терминов кроются скорее в методах воплощения стратегии, чем в методах ее планирования. Как раз вопросам планирования стратегии было уделено здесь основное внимание, поэтому использование

термина «стратегический план» носит функциональный характер. В новых условиях разработанная собственными силами стратегия ни в коем случае не должна стать для предприятия тем, чем были некоторое время назад утвержденные сверху пятилетние планы. Стратегия должна служить инструментом развития, и чем последовательнее предприятие работает над созданием предпринимательского климата как составной части своей корпоративной культуры, тем успешнее может быть реализована стратегия.

7. Текущее планирование деятельности предприятия

Текущее планирование — это такой вид деятельности, который в сегодняшних акционерных обществах, бывших ранее государственными предприятиями, как правило, существует и поныне. Плановики со стажем имеют опыт разработки техпромфинпланов и используют его в новых условиях. На предприятиях определяется себестоимость по элементам затрат и статьям калькуляции, планируется выручка от реализации, прибыль и платежи в бюджет и во внебюджетные фонды. В некоторых случаях планируются издержки по производственным подразделениям и проводятся более сложные специальные расчеты.

Текущее планирование охватывает годовой период и представляет собой совокупность планов по различным видам деятельности предприятия. Есть ли какие-то основания для того, чтобы утверждать, что оно должно стать другим, чем было в плановой экономике? Да, есть. Во-первых, текущее планирование должно рассматриваться как этап реализации стратегии предприятия. Во-вторых, если раньше отправной точкой текущих планов был план производства, то в рыночной экономике это место занимает прогноз сбыта на текущий год. И, наконец, в-третьих, несколько меняются формы представления результатов текущего плана. С учетом этих особенностей структурная схема текущего планирования показана на рис. 3.

Разработка текущего плана должна начинаться с подразделений. Задачи, стоящие перед ними (определяемые потребностями реализации стратегических целей), требуют разработки плана действий и наличия ресурсов, достаточных для их решения. В итоге планы по подразделениям разрабатываются в виде бюджетов или смет. После разработки бюджетов подразделений проводится их анализ и выявление несоответствий.

В случае когда общая потребность в ресурсах превосходит возможности предприятия, а бюджеты составлены корректно, приходится пересматривать текущие задачи; если же некорректно составлены бюджеты, высшее руководство должно пересмотреть бюджеты. Прогноз сбыта — та основа, на которой в конечном счете строятся все бюджеты подразделений. В рыночной экономике нельзя ожидать, что отдел сбыта сможет продать все, что предприятие может произвести. Наоборот, вопрос должен стоять так: сколько нам нужно произвести

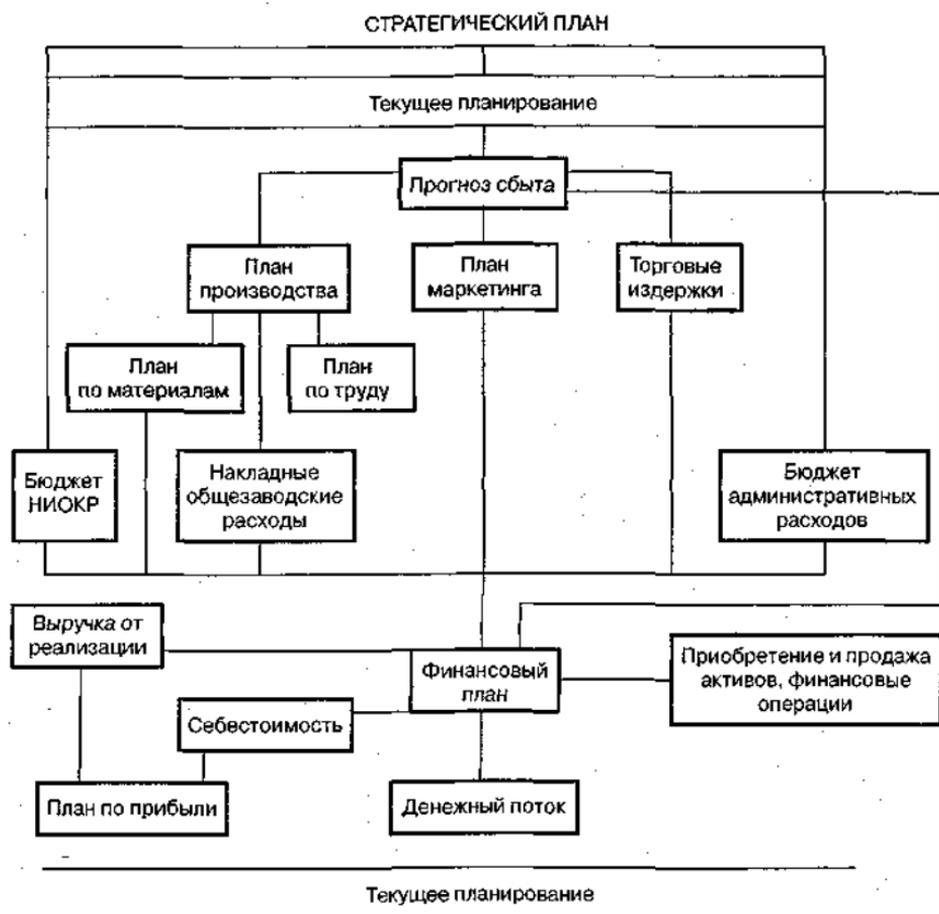


Рис. 3. Структурная схема текущего планирования

тех или иных продуктов, чтобы удовлетворить платежеспособный спрос на них? Каждое подразделение нуждается в прогнозе сбыта для координации своих действий с задачами всего предприятия.

Прогноз сбыта, в идеале, должен составляться по каждому виду продукции с разбивкой по месяцам и по территориям. Сбыт каждого продукта показывается в стоимостном и натуральном выражении. На практике составление таких прогнозов затруднено или не оправдано с точки зрения эффективности для предприятий с индивидуальным характером производства или с большим ассортиментом продукции. Поэтому часто отдельные продукты объединяются в группы или выделяются важнейшие виды продукции, а остальные проходят в графе «Прочая продукция». Это снижает ценность прогноза, но также и затраты на него. В конечном счете прогноз сбыта может быть представлен в форме таблицы:

	Всего		Регион 1		Регион 2	
	в шт.	сумма	в шт.	сумма	в шт.	сумма
1. Продукция А январь февраль март						
<i>ИТОГО</i> за квартал I II III IV						
2. Продукция В						

Производственный план должен быть основан на прогнозе сбыта. Он включает в себя план по материалам, план по труду и план-по накладным общезаводским расходам. С прогнозом сбыта связаны также и план маркетинга, и план по торговым издержкам. Впрочем, в текущие задачи маркетинга могут быть заложены будущие стратегические задачи, требующие продолжительных усилий по их решению.

Бюджет НИОКР и бюджет административных расходов в меньшей степени связаны с текущими задачами, в основном они ориентированы на общую стратегию предприятия. Но перед ними также стоят задачи на текущий год, решение которых требует определенных затрат. В конечном счете все виды планов по запланированным доходам и затратам обобщаются в финансовом плане.

Общий алгоритм текущего планирования может быть следующим:
 разработка прогноза сбыта;
 разработка планов (бюджетов) по подразделениям;
 группировка издержек всех подразделений — переменные, операционные и торгово-административные издержки;
 расчет итоговых выходных форм: плана по прибыли и денежного потока.

К переменным издержкам относятся:

- сырье и материалы основные;
- сырье и материалы вспомогательные (только те, которые могут быть отнесены к переменным издержкам);
- покупные полуфабрикаты и комплектующие;
- работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями (те из них, которые могут быть отнесены к переменным издержкам);
- расходы на сдельную оплату труда основных производственных рабочих вместе с отчислениями на социальные нужды.

К операционным издержкам относятся:

- сырье и материалы вспомогательные (кроме тех, которые отнесены к переменным издержкам);

Раздел VII

работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями (кроме тех, которые отнесены к переменным издержкам);

запасные части для ремонта технологического оборудования и транспортных средств;

топливо;

энергия (кроме офиса);

расходы на оплату труда производственных рабочих (кроме сельской), ИТР и служащих вместе с отчислениями на социальные нужды;

расходы на оплату труда сотрудников аппарата управления на уровне цехов вместе с отчислениями на социальные нужды;

расходы на эксплуатацию оборудования;

текущий ремонт оборудования и транспортных средств;

услуги со стороны на содержание оборудования и рабочих мест (энергия, сжатый воздух, пар, вода и др.);

услуги сторонних организаций по ремонту;

содержание зданий, сооружений производственного назначения, складских помещений, включая коммунальные расходы;

транспортные расходы, связанные с производством (маттехснаб, внутризаводской транспорт);

ремонт зданий, сооружений производственного назначения, складов инвентаря;

затраты по охране окружающей среды, затраты на переработку, утилизацию, удаление отходов;

расходы на изобретательство и рационализаторство;

аренда отдельных объектов основных производственных фондов;

амортизационные отчисления (кроме офиса);

оплата работ по сертификации продукции;

охрана труда;

подготовка кадров;

другие.

К торгово-административным издержкам относятся:

расходы на тару и упаковку продукции;

расходы на транспортировку готовой продукции;

расходы на заработную плату сбытовых работников вместе с отчислениями на социальные нужды;

отчисления сбытовым организациям, комиссионные сборы;

гарантийное обслуживание;

расходы на рекламу, другие маркетинговые расходы;

аренда земли и другие выплаты за земельный участок;

страхование имущества;

оплата лицензий на право деятельности, поддержание патентов;

содержание аппарата управления предприятием;

затраты на автомобильный транспорт;

содержание конструкторских служб;

содержание узлов связи;
расходы по командировкам;
расходы на освещение, отопление, водоснабжение и содержание
в чистоте административных зданий;
содержание охраны;
канцелярские, почтовые и телефонные расходы;
платежи по кредитам банков;
представительские расходы;
затраты на социальные программы: жилье, здравоохранение,
столовая и магазин и др.;
амортизационные отчисления;
другие.

Раздел VIII

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Основные задачи бизнес-плана

Бизнес-планирование — относительно новое явление в экономике России, несмотря на то, что многие понятия рыночной экономики уже вошли в деловую жизнь и практику наших предприятий (организаций). Необходимость составления бизнес-планов осознана на государственном уровне. Первым шагом в этом направлении была разработка инвестиционных программ предприятиями, находящимися в процессе приватизации: 15% уставного капитала этих предприятий выставлялось на инвестиционный конкурс. Победитель инвестиционного конкурса обязывался реализовать инвестиционную программу, разработанную предприятием. Отдавая себе отчет в том, что эти инвестиционные программы далеко не тот бизнес-план, о котором мы говорим, тем не менее составление этих программ заставило руководителей предприятий задуматься о том, какие инвестиции и под какие программы им необходимы для нормального функционирования предприятия, т. е. как привлечь инвестиционный капитал.

В целях развития инициативы частных инвесторов и более эффективного использования частных инвестиций в Российской Федерации Президентом России издан Указ «О частных инвестициях в Российской Федерации» от 17 сентября 1994 г. № 1928, согласно которому ежегодно будут выделяться государственные инвестиции на финансирование высокоэффективных инвестиционных проектов, при условии размещения этих средств на конкурсных началах. Согласно п. 3 этого Указа конкурсный инвестиционный проект должен иметь бизнес-план, заключение государственной экологической экспертизы, государственной вневедомственной или независимой экспертизы.

В Москве действует распоряжение о мерах по привлечению инвестиций в реконструкцию и модернизацию приватизированных предприятий, расположенных на территории Москвы, согласно которому приватизированные предприятия смогут приобретать арендуемые ими нежилые помещения на условии реализации инвестиционного проекта, включающего в себя инвестиционный контракт, технико-экономическое обоснование и бизнес-план.

Без обоснованного бизнес-плана нельзя претендовать на получение финансовой и кредитной поддержки в фондах поддержки малого

предпринимательства, на получение малыми предприятиями оборудования в лизинг, на получение займов (кредитов) в коммерческих банках и т.д. -

В Методических рекомендациях по реформе предприятий (организаций) от 1 октября 1997 г. № 118 говорится, что долгосрочная стратегия развития предприятия должна базироваться на бизнес-плане, в котором, в частности, должны отражаться те виды деятельности, которыми предприятие планирует заниматься в ближайшем будущем и долгосрочной перспективе. При этом рекомендуется учесть влияние внешних факторов, на которые предприятие не может воздействовать (экономические факторы: инфляция, уровень безработицы, покупательная способность потребителей, величина процентной ставки за кредит и др.; политические, природные, научно-технические факторы и др.).

Кроме того, бизнес-план должен содержать раздел основных показателей финансово-экономического состояния предприятия; раздел информации о целях деятельности предприятия, определенных количественно и по времени их достижения. Приводятся данные о продукции, потребности в ней, показатели качества, экономические показатели продукции, характеристики дизайна и результаты его сравнения с другими аналогичными товарами, патентные права, показатели экспорта и его возможности, основные направления совершенствования как потребительских качеств выпускаемой предприятием продукции, так и его ассортимента.

Важной частью бизнес-плана является раздел, характеризующий рынок сбыта продукции предприятия. Он должен содержать анализ исследования рынка, потребителей и их сегментацию, уровня спроса, мотивации потребителей, положения предприятия на рынке, основных показателей рынка и объема продаж. Кроме того, необходим анализ конкурентоспособности предприятия — исследования деятельности конкурентов, оценка продукции конкурентов, сравнительная оценка. Необходимы также маркетинговые исследования, которые включают определение стратегии маркетинга сроком от года до пяти лет, товарной политики (ассортимент, создание и запуск новых товаров, упаковка, использование товарного знака, сервисное обслуживание и т.д.), ценовой политики, условий и порядка организации сбыта продукции, формирования спроса и стимулирования сбыта, а также затрат на маркетинг.

Необходим и раздел, характеризующий производственно-технологическую и инновационную политику предприятия и содержащий информацию:

о местонахождении предприятия (наличие трудовых ресурсов, близость к потребителям и поставщикам, возможные транспортные расходы, доступность и развитость энергетических ресурсов, промышленная и социальная инфраструктуры, уровень местных налогов и т.д.);

об объеме выпуска продукции с начала выпуска и на период от года до 5 лет;

Раздел VIII

о производственных мощностях (баланс мощностей, коэффициент сменности оборудования и использования мощностей и т. д.);

о долгосрочных активах (земля, основные производственные фонды, их состояние и потребность);

о технологическом уровне производства, его соответствии современным требованиям, развитию НИОКР;

о контроле за производственным процессом, гарантиях качества продукции, анализе причин потерь и простоев в производстве, методах учета затрат материалов, труда и других элементов себестоимости продукции, таких, например, как брак;

о производственном кооперировании и материальном обеспечении производства;

об охране окружающей среды;

о государственном и правовом регулировании в сфере производства той или иной отрасли народного хозяйства.

Составной частью бизнес-плана является раздел, посвященный кадровой политике и управлению персоналом, содержащий информацию об организационной структуре предприятия, которая должна соответствовать целям и задачам, стоящим перед предприятием; об организации управления; о численности и отборе кадров; об оплате труда и мотивации трудовой деятельности, а также об организации труда, обучении работников и социальной инфраструктуре.

Рекомендуется при разработке бизнес-плана предприятия учесть оценку риска и страхование от него. Функционирование предприятия в условиях рыночной экономики неизбежно связано с риском, вызванным ошибочными решениями, принимаемыми руководством предприятия. Так как вопросы, связанные с риском в деятельности предприятия, интересуют всех работников предприятия, акционеров, инвесторов, поставщиков, потребителей, необходим анализ возможных рисков. Это могут быть вопросы сущности риска, причины риска, факторы риска, методы компенсации и снижения риска. Они подразделяются на внешние и внутренние.

Существующая система страхования рисков предусматривает договоры о страховании имущества, страховании невозвратных кредитов и др.

Следовательно, в Методических рекомендациях содержатся существенные предложения по усилению роли бизнес-плана в деятельности реформируемых предприятий.

Таким образом, значение бизнес-планирования резко возросло, и предпринимателям, всем без исключения, начиная от директоров крупных государственных предприятий и акционерных обществ и кончая представителями малого бизнеса, необходимо знать и уметь составлять бизнес-план.

Бизнес-планирование в России имеет свои особенности:

меняющиеся экономические отношения ставят руководителей перед необходимостью самим просчитывать свои будущие шаги и учиться вести борьбу с конкурентами;

появляется новое поколение руководителей, которые не были руководителями коммерческих организаций, и они плохо представляют весь круг ожидающих их экономических проблем, особенно в рыночной экономике;

российские предприниматели должны научиться обосновывать свои заявки, доказывая инвесторам, что они могут просчитать все аспекты использования инвестиций не хуже бизнесменов из других стран.

В современной экономической теории выделяется несколько функций бизнес-планирования.

Первая функция связана с возможностью использования бизнес-плана для разработки общей концепции, генеральной стратегии развития предприятия (организации).

Вторая функция — функция планирования, которая дает возможность оценить и контролировать процесс развития основной деятельности предприятия.

Третья функция — привлечение денежных средств (ссуды, кредиты) со стороны. Однако получить кредит становится все труднее из-за возрастающей невозвратности кредитов, инфляционных процессов. Банки принимают меры для защиты выданных ссуд, и важным фактором при решении вопроса о предоставлении кредита является наличие продуманного бизнес-плана.

Четвертая функция — привлечение к реализации планов развития предприятия, осуществлению проектов потенциальных партнеров, которые могут вложить собственный капитал или технологию.

Бизнес-план — это документ, который дает описание основных аспектов будущего предприятия, анализирует все риски, с которыми оно может столкнуться, определяет способы решения этих проблем и отвечает в конечном счете на вопрос: «Стоит ли вообще вкладывать, деньги в этот проект и принесет ли он доходы, которые окупят все затраты сил и средств?»

Каковы же общие требования, предъявляемые к бизнес-плану? Нужно помнить, что бизнес-план, с одной стороны, серьезный аналитический документ, а с другой — средство рекламы, поэтому он должен быть написан деловым языком, понятным финансистам, банкирам, партнерам по бизнесу; информация должна быть четкой, емкой, но в то же время краткой. Следует учитывать, что банки, инвестиционные компании рассматривают множество предложений, поэтому бизнес-план должен быть подготовлен с учетом требований и стандартов организаций и лиц, которым предполагается представить этот документ.

Составлять бизнес-план может сам руководитель с привлечением сотрудников фирмы. Но лучше пригласить независимых экспертов, что, несомненно, повысит уровень обоснования документа.

Объем бизнес-плана зависит от его цели. Если это план внутрифирменного развития, то объем его не регламентируется. Для получения небольших или средних инвестиций бизнес-план обычно состоит из 20—25 листов, а бизнес-план, цель которого — привлечение крупного

Раздел VIII

инвестиционного капитала, может состоять из 50—80 страниц без учета приложений.

Структура бизнес-плана достаточно стандартна вне зависимости от объема необходимых инвестиций, а также от того, кто обращается за ними: начинающая свой бизнес малая фирма или мощная, давно функционирующая корпорация. Оглавление и соответствующее оформление бизнес-плана — необходимое условие для того, чтобы проект, по крайней мере, начали рассматривать потенциальные инвесторы. Содержание главы должно соответствовать ее названию. Серьезный инвестор может не принять к рассмотрению проект, в котором отсутствует оглавление. Как правило, прогнозирование развития обычно осуществляется на 2—5 лет, причем для первого года разбивка всех показателей дается наиболее подробно (помесячно, поквартально), для второго — с интервалом в полгода, а для остальных сроков инвестирования прогноз дается по итогам года.

Обычно бизнес-план состоит из следующих разделов:

1. Введение.
2. Описание предприятия (организации).
3. Описание продукции (работы, услуги).
4. Анализ рынка.
5. Конкуренция.
6. Маркетинговый план.
7. План производства.
8. Финансовый план.
9. Приложения.

В рекомендациях зарубежных и отечественных разработчиков бизнес-плана приводятся и такие разделы: организационный план, инвестиционный план, риски в деятельности предприятия.

Структура плана финансового оздоровления (бизнес-плана), утвержденная Федеральной службой России по финансовому оздоровлению и банкротству, включает следующие разделы:

1. Общая характеристика предприятия.
2. Краткие сведения по плану финансового оздоровления.
3. Анализ финансового состояния предприятия.
4. Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержке эффективной хозяйственной деятельности.
5. Рынок и конкуренция.
6. Деятельность в сфере маркетинга предприятия.

Рассмотрим содержание отдельных разделов бизнес-плана.

2. Введение

Особое внимание рекомендуется обратить на «Введение», которое является своеобразной «визитной карточкой» всего бизнес-плана. Оно должно быть кратким и трактоваться как самостоятельный рекламный документ, так как в нем содержатся основные положения и цифры

всего делового плана. Эта вводная часть должна быть написана так, чтобы вызвать интерес у потенциального инвестора. По содержанию этой части инвестор часто судит о том, стоит ли ему терять время и читать план до конца, отсюда — предельная простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов.

Во «Введении» должны быть следующие сведения:

1. Кто обращается с просьбой о предоставлении инвестиций?
2. Какова организационно-правовая форма предприятия?
3. Каким бизнесом будет заниматься предприятие (торговля, промышленность, сфера услуг)?
4. Краткое описание продукции (услуг) предприятия.
5. Чем эта продукция (услуга) будет отличаться от продукции (услуги) конкурентов?
6. Почему покупатель захочет покупать (приобретать) именно эту продукцию (услугу)?
7. В каком объеме инвестиций нуждается предприятие?
8. На какие цели эти инвестиции будут израсходованы?
9. Какую пользу это принесет предприятию?
10. Каковы предполагаемые финансовые результаты от использования инвестиционных вложений (прогноз объема продаж, объема выручки от продаж, объем валовой прибыли, рентабельность инвестиций, условия и срок, в течение которого гарантируется возврат инвестиций)?

Если после ознакомления с «Введением» потенциального инвестора заинтересовал проект, то немаловажным фактором для инвестора будет являться характеристика предприятия, в которое он, вполне возможно, вложит свой капитал. Поэтому предполагаемый инвестор особое внимание обратит на следующий раздел — «Описание предприятия (организации)».

3. Описание предприятия (организации)

Этот раздел лучше начать с анализа текущего состояния дел отрасли экономики, в которой функционирует предприятие; показать тенденции развития отрасли (в этом случае отрасли делятся на три основных типа: устойчивые, растущие, находящиеся в кризисе). Инвестору важно показать, какое место в отрасли занимает предприятие, и приступить к его описанию.

Здесь можно кратко рассказать об истории развития предприятия, при этом нужно помнить, что сведения должны быть правдивыми, без приукрашивания, так как инвестор может и, скорее всего, наведет справки о предприятии прежде, чем вложит свой капитал. История создания предприятия должна включать информацию о дате основания компании, ее предшественниках. Важно показать основные успехи или Достижения компании за последние годы. Краткие сведения о предприятии должны, как правило, включать следующее.

Раздел VIII

I. Общие сведения: расположение предприятия; занимаемая площадь; количество зданий, этажей, цехов; тип конструкции здания; площадь земельного участка (собственный или арендуемый); плата за аренду земли, сколько, в каком виде; срок аренды, условия прекращения аренды; выгодность расположения; количество работников.

II. Характеристика основных фондов предприятия: состояние, износ оборудования; оценка стоимости оборудования; на правах аренды или собственное; стоимость арендованного оборудования; стоимость установленного оборудования.

Список основного оборудования с его оценкой лучше давать в приложении.

III. Организационная структура. В этом подразделе нужно показать прежде всего управленческую структуру: кто персонально принимает стратегические решения, какие отделы принимают участие в принятии решения, квалификация управленческого персонала. Показать кратко количество отделов, цехов, их основные функции. Отметить текучесть кадров, каких специальностей не хватает для нормального функционирования производственного цикла.

IV. Технологическая структура: оценить уровень развития производственных линий; выявить проблемы старения технологии и потенциала в рамках предприятия, которые могли бы благоприятно или отрицательно влиять на развитие компании; описать основные производственные операции; показать загруженность оборудования; рассказать, как организуется производство продукции; где покупаются запасные части, комплектующие изделия; оценить сырьевую зависимость; показать основных поставщиков; как осуществляется контроль за качеством продукции (работ, услуг) и т. п.

4. Описание продукции (работы, услуги)

В этом разделе необходимо дать четкое определение и описание тех видов продукции и услуг, которые будут предложены на рынок. При описании основных характеристик продукции делается акцент на тех преимуществах, которые эта продукция даст потенциальным потребителям, а не только на технических подробностях. Важно подчеркнуть уникальность и отличительные качества продукции (услуги).

Перечень вопросов, которые интересуют потенциальных инвесторов в этом разделе:

1. Какда потребности рынка призвана удовлетворить продукция (услуга)?

2. Что особенного в ней и почему потребители будут отличать ее от товаров и услуг конкурентов? (Это может быть выражено в разной форме: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросы потребителей.)

3. Сколь долго этот товар будет новинкой на рынке? (Примерная оценка с учетом сложившихся тенденций.)

В этом разделе бизнес-плана должна содержаться краткая информация о предполагаемой цене товара, затратах, которые потребуются на его производство, и примерная величина прибыли.

Приводя все эти количественные и качественные характеристики товара, важно избежать тактической ошибки: не стоит уповать на исключительные достоинства товара, лучше сделать упор на лучшее удовлетворение запросов рынка, т. е. доказать, что продукция имеет своего покупателя и устойчивый спрос на рынке товаров и услуг.

Целесообразно представить наглядное изображение товара или изделия, ибо трудно получить кредит под идею, которая еще не оформлена в опытном образце нового товара. В приложении можно дать фотографию, рисунок или чертеж, позволяющие составить четкое представление о продукции.

В приложении к бизнес-плану необходимо привести официальные документы, сертификаты, рецепты, патенты, заключения экспертов и т. п., подтверждающие качество и новизну предлагаемого товара.

Однако самая лучшая продукция, самая передовая технология ока-;; зывается бесполезной, если на них нет покупателей, нет спроса на! рынке. Поэтому анализ состояния рынка и выработка маркетинговой стратегии является одной из ключевых задач бизнес-плана.

5. Анализ рынка

Процесс исследования рынка предполагает четыре *этапа*: 1) определение типа данных, необходимых для анализа; 2) поиск данных; 3) анализ данных; 4) выработка мероприятий, позволяющих на основе этих данных правильно организовать сбыт.

Здесь нужно сразу отметить, что с поиском необходимых для анализа данных дела обстоят довольно трудно, так как статистических материалов очень мало, а те, которые есть, не всегда объективны. Тем не менее, используя всю доступную информацию, опыт и, может быть, интуицию предпринимателя, нужно четко ответить на вопросы: «Кто, почему, сколько и когда будет готов покупать продукцию предприятия в настоящее время и в течение ближайших нескольких лет?»

В условиях инфляции, общего спада производства все более реальным становится явление перепроизводства, поэтому важно показать инвестору, что предприятие знает не только, как произвести данную продукцию, но и как эффективно, с большей рентабельностью реализовать ее на рынке.

Прежде всего нужно начать с оценки потенциальной емкости рынка (история развития рынка, находится ли рынок на стадии подъема или нет), т. е. определить общую стоимость товаров, которые покупатели могут купить за определенный промежуток времени. Это зависит от многих факторов: социальных, национально-культурных, климатических,

а главное — экономических, в том числе уровня доходов потенциальных покупателей, структуры их расходов, темпов инфляции, наличия ранее купленных товаров аналогичного назначения и т. п. Когда потенциал рынка изучен, нужно определить тот сегмент рынка, который будет главным для данного предприятия, т. е. на кого ориентирована продукция предприятия. После этого проводится описание структуры клиентуры (заказчиков) внутри этого сегмента.

Возможные критерии сегментации рынка по группам:

А. Заказчики — физические лица (возраст, пол, социальная принадлежность, образование, уровень дохода, стиль жизни);

Б. Заказчики-предприятия (сфера деятельности, местонахождение, инвестиционный климат в отрасли — потребителя продукции, финансовая устойчивость заказчика, налоговые льготы и др.);

В. Заказчик-государство.

Для каждой группы нужно отметить, что является для нее главным стимулом покупки именно данной продукции: цена продукции, качество, сервис, время доставки, исполнения договора, престижность фирмы и т. д. -

После того как определено примерное количество будущих клиентов, можно сделать прогноз объемов продаж, т. е. сколько реально можно продать продукции при имеющихся условиях деятельности предприятия. Причем нужно показать, как эти данные будут изменяться в течение первых 3 лет (как минимум).

Материал об анализе рынка должен помочь будущим инвесторам, партнерам, руководителю предприятия найти ответы на следующие вопросы:

Какова емкость рынка для данного предприятия?

Каков потенциал роста данного рынка?

Какая доля рынка приходится на данное предприятие?

На каких сегментах рынка предприятие уже задействовано?

Что будет происходить с долей предприятия по мере расширения рынка — сокращение или увеличение?

Перечень товаров, пользующихся спросом на данном сегменте рынка.

Кто является потенциальным клиентом?

Что является главным стимулом покупки именно данной продукции: цена, качество, сервис, время доставки и исполнения, престижность фирмы и т. д.?

Каким образом расширить круг потенциальных клиентов?

6. Конкуренция

Цель данного раздела — облегчить выбор тактики конкурентной борьбы и помочь избежать повторения чужих ошибок. К числу типичных ошибок можно отнести попытки внедриться на перенасыщенный рынок. Детальный анализ деятельности конкурентов может заставить сменить стратегию и внести коррективы в текущую деятельность, чтобы

успешнее противостоять соперникам. Знание конкурентов повышает обоснованность стратегии предприятия. Желательно в этом разделе бизнес-плана получить ответы на следующие вопросы:

1. Кто является крупнейшим производителем аналогичной продукции (услуги)?

2. Что представляет собой их продукция (услуга)? (Основные характеристики, уровень качества, сервис, дизайн, мнение клиентов.)

3. В каком состоянии их дела: стабильны, на подъеме, спад (причины)?

4. Каков объем продаж, дохода основных конкурентов?

5. Каков уровень цен на продукцию (услугу) основных конкурентов? Ценовая политика.

6. Много ли внимания конкуренты уделяют рекламе?

7. Уровень финансового состояния конкурентов.

Заполнив и проанализировав приведенную ниже таблицу, можно попытаться определить преимущества и слабости свои и конкурентов.

Если преимущества над конкурентом выше лишь на 30%, это означает, что товары и услуги данного предприятия имеют низкую конкурентоспособность; в пределах 30—50% — относительно устойчивое положение на рынке; 50—70% — успешная конкуренция на рынке, а свыше 70% — контроль над рынком данной продукции (услуги).

Запросы потребителей	Что может предложить	
	конкурент	ваше предприятие
Качество		
Исключительность товара		
Низкие цены		
Ассортимент		
Послепродажное обслуживание		
Надежность		
Условия доставки		
Местонахождение		
Полнота информации		
Близость(доступность)		
Льготные условия платежа		
Гарантии		
Консультирование		
Осведомленность		
Престижность фирмы		

Строить стратегию обеспечения конкурентоспособности можно, опираясь лишь на один из видов конкурентных преимуществ: либо привлекая заказчиков относительно низкой ценой по сравнению с конкурентами, либо удовлетворяя спрос наиболее взыскательных и требующих исключительного качества заказчиков. Совмещать эти два типа конкурентных преимуществ нельзя.

В бизнес-плане должно быть указано, какую стратегию обеспечения конкурентоспособности выбирает предприятие. Понятно, что выбор стратегии полностью зависит от потенциала данного предприятия (качество оборудования, сырья, наличие квалифицированного управленческого и рабочего персонала и т. д.).

Оценивая достоинства свои и конкурентов, нужно отметить, к какой группе преимуществ они относятся: к преимуществам низкого или высокого порядка. Преимущества низкого порядка связаны с возможностью использования дешевой рабочей силы, материалов (сырья), энергии и т. д. Преимущества низкого порядка — это преимущества с малой устойчивостью, не способные обеспечить преимущества над конкурентами надолго. К преимуществам высокого порядка принято относить: уникальную технологию, продукцию, специалистов, деловую репутацию фирмы. Имея одно из этих преимуществ, предприятие на некоторое время оказывается на рынке в особом положении, т. е. становится устойчиво конкурентоспособным.

Если конкуренты оценены объективно, выявлены их достоинства и недостатки, можно ожидать, что и способы борьбы с ними будут выбраны адекватно. Каковы методы конкурентной борьбы? Их множество, основные из них: конкуренция цен, конкуренция качества, конкуренция сервиса, конкуренция сроков исполнения и доставки, оперативность, возможность малой и большой партионности поставок и т. п.

Таким образом, в дополнение к поставленным выше вопросам в этом разделе должны быть освещены вопросы стратегии обеспечения конкурентоспособности предприятия и методов конкурентной борьбы.

7. Маркетинговый план

Маркетинговый план и ценовая стратегия предприятия подробно освещены в разделе Справочника «Маркетинговая деятельность предприятия».

8. План производства

Главная задача этого раздела бизнес-плана — доказать потенциальным инвесторам, что экономический потенциал предприятия способен обеспечить производственную программу, предусмотренную бизнес-планом.

Основные вопросы, на которые нужно ответить в этом разделе бизнес-плана:

1. Где будет изготавливаться продукция — на действующем или вновь созданном предприятии?

2. Какие для этого потребуются производственные мощности и как они будут увеличиваться (уменьшаться) год от года?

3. Какое оборудование потребуется и где намечается его приобрести?
4. Где, у кого, на каких условиях будут закупаться сырье, материалы и комплектующие изделия?
5. Какова репутация поставщиков и есть ли опыт работы с ними?
6. Предполагается ли производственная кооперация и с кем?
7. Возможно ли какое-либо лимитирование объемов производства или поставок ресурсов?
8. Какова схема производственных потоков? (Откуда и как поступают все виды сырья и комплектующих, в каких цехах перерабатываются в продукцию, вопросы транспортировки, складирования и т.д.)
9. Насколько рациональна схема производственных потоков?
10. Какова возможность переналадки оборудования с изменением ассортимента?
11. Какова система контроля качества?
12. Каковы система утилизации отходов и затраты на охрану окружающей среды?

Если предполагается создать не производственное предприятие, а торговое или сервисное, то в данном разделе описывается процедура закупки партий товаров, система контроля за уровнем товарных запасов и план складских помещений.

9. Финансовый план

Этот раздел бизнес-плана призван обобщить материалы предыдущих разделов и представить их в стоимостном выражении. Если данные соответствующим образом проанализированы, это позволяет сделать проект привлекательным для инвестора.

Финансовый план состоит из трех частей:

7. Сводный прогноз доходов и расходов

Этот прогноз делается, по крайней мере, на первые три года, причем данные за первый год должны быть представлены в помесечной разбивке. Он включает такие показатели, как ожидаемый объем продаж, себестоимость реализованной продукции и различные статьи расходов. Задача этого документа — показать, как будет формироваться и изменяться прибыль.

Если этот план покажет, что при таких издержках можно получить прибыль, предприятие имеет шанс на успех.

II. Прогноз денежной наличности

Главная задача — проверить синхронность поступления и расходования денежных средств. Сплошь и рядом вполне рентабельные предприятия терпят банкротство из-за того, что в нужный момент у них не хватило денег. Следовательно, если судить об успехе только по прибыли, есть риск ошибиться, особенно если при этом прирост наличности отрицателен.

Раздел VIII

Прогноз денежной наличности строится на основании плана денежных поступлений и выплат.

Если для какого-то периода окажется, что выплаты превышают поступления, нужно своевременно принять меры для исправления этого положения.

План доходов и расходов

Показатели	Годы		
	1-й	2-й	3-й
1. Доходы от продаж товаров (оказания услуг)			
2. Налог на добавленную стоимость			
3. Себестоимость реализованной продукции			
4. Валовая прибыль			
5. Эксплуатационные издержки, всего			
В том числе управленческие расходы, всего			
зарплата			
канцпринадлежности			
плата за телефон			
почтовые расходы			
6. Затраты на сбыт			
7. Аренда помещений			
8. Коммунальные услуги			
9. Транспорт			
10. Реклама			
11. Страхование			
12. Налоги			
13. Проценты за капитал			
14. Амортизация			
15. Затраты на науку			
16. Прочие расходы			
17. Прибыль до уплаты налогов			
18. Налог на прибыль			
19. Чистая прибыль			

III. Сводный баланс активов и пассивов предприятия

Его рекомендуется составлять на начало и конец первого года реализации проекта. Считается, что этот документ менее важен, чем первые два. Тем не менее, его обычно тщательно изучают специалисты коммерческих банков, чтобы оценить, какие суммы намечается положить в активы разных типов и за счет каких пассивов предприятие собирается финансировать создание или приобретение этих активов.

Вторым подразделом финансового плана является стратегия финансирования.

План поступлений и выплат

Показатели	Год					
	1-й				2-й	3-й
	Месяц					
	1	2		12		
1. Поступления от продаж						
2. Платежи, всего						
В том числе:						
оборудование						
сырье и материалы						
затраты на сбыт						
управленческие затраты						
аренда помещений						
коммунальные услуги						
транспорт						
реклама						
страхование						
выплата долга и процентов						
3. Прирост денежной наличности						
4. Остаток на конец периода						
5. Остаток на начало периода						

Здесь нужно кратко дать ответы на следующие вопросы:

1. Сколько нужно средств для реализации проекта?
2. Откуда намечается получение этих инвестиций?
3. Какую долю потребленных средств планируется получить в форме кредита, а какую — привлечь в виде паевого капитала? (Финансирование через кредиты предпочтительно для проектов, связанных с расширением производства на уже действующих предприятиях; при реализации проектов, связанных с созданием нового предприятия или реализацией технологического новшества, лучшим источником финансирования служит паевой или акционерный капитал.)
4. На какие цели будут израсходованы инвестиции?
5. Что конкретно будет приобретено?
6. Каким образом использование инвестиций повысит прибыльность предприятия?
7. Когда будет получена первая прибыль? Для этого делается прогноз точки окупаемости. Под точкой окупаемости понимают такое состояние, когда разность между всеми расходами и доходами равна нулю.
8. Какова прибыльность инвестиций?

Подготовленный надлежащим образом финансовый план может послужить также основой для комплексной поэтапной оценки развития предприятия, выполнения проекта. Все данные, которые могут вызвать сомнения инвестора, необходимо снабдить комментариями.

Раздел VIII

Балансовый план активов и пассивов предприятия

Показатели	Сумма
1. Активы	
2. Ликвидные активы, всего	
В том числе:	
денежная наличность	
счета к получению	
запасы готовой продукции	
запасы сырья и материалов	
В том числе:	
оборудование	
амортизация	
<i>Итого</i> активов	
1. Пассивы и собственный капитал предприятия	
2. Краткосрочные обязательства, всего	
В том числе:	
неликвидные активы, всего	
В том числе:	
счета к оплате	
текущие обязательства	
по долгосрочным займам	
3. Долгосрочные обязательства, всего	
4. Собственный капитал, всего	
В том числе:	
взносы партнеров	
нераспределенная прибыль	
<i>Итого</i> пассивов и собственного капитала	

раздел IX

СДЕЛКИ И ДОГОВОРЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

Деятельность предприятий (организаций) в любых отраслях экономики опосредуется совершением сделок, заключением с хозяйствующими партнерами договоров и исполнением их сторонами. Порядок совершения сделок, заключения и исполнения договоров определяется ГК РФ, Арбитражным процессуальным кодексом РФ, постановлениями (разъяснениями) Высшего Арбитражного Суда РФ и другими законодательными и нормативными актами, регулирующими порядок совершения сделок, их государственной регистрации, заключения, изменения и расторжения договоров.

1. Сущность сделок и их виды

В соответствии с гражданским законодательством **сделками** признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Сделки могут быть двусторонними, многосторонними и односторонними. Первые два вида сделок считаются договорами, т. е. для их совершения необходимо выражение согласованной воли двух сторон (двусторонняя сделка), либо трех, либо более сторон (многосторонняя сделка). **Односторонней** считается сделка, для совершения которой в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон необходимо и достаточно выражение воли одной стороны. Односторонняя сделка создает обязанности для лица, совершившего сделку.

Самым распространенным видом сделки является двусторонняя сделка или договор. **Договором** признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Договор всегда заключается в письменной форме; о видах договоров будет рассказано ниже.

В соответствии с ГК РФ различаются следующие виды сделок: устная, письменная, простая, нотариальная. Сделка может быть совершена в **устной форме**, если для ее совершения законом или соглашением сторон не установлена письменная форма. Сделка считается совершенной в устной форме в том случае, когда из поведения лица явствует его воля совершить сделку.

Сделка в **письменной форме** должна быть совершена путем составления документа, выражающего ее содержание и подписанного лицом или лицами, совершившими сделку, или должным образом уполномоченными ими лицами. Но в то же время сделки во исполнение договора, заключенного в письменной форме, могут по согласованию сторон совершаться устно, если это не противоречит закону, иным правовым основам и договору. В простой письменной форме совершаются сделки юридических лиц между собой и гражданами; сделки граждан между собой на сумму, превышающую не менее чем в 10 раз установленный законом минимальный размер оплаты труда, а в случаях, предусмотренных законом, независимо от суммы сделки.

Письменная форма сделки состоит в составлении документа, выражающего ее содержание и подписанного лицами, совершившими сделку или ими уполномоченными. Содержание сделки должно включать ее существенные условия (ст. 432 ГК РФ), а также дату совершения и юридические адреса ее участников.

Несоблюдение простой письменной формы сделки лишает стороны права в случае спора ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания, но не лишает их права приводить письменные и другие доказательства. Несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет недействительность сделки.

Письменная форма сделки — **договор** — может быть совершена путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, теле-тайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документы исходят от сторон по договору.

Нотариальное удостоверение сделки осуществляется путем совершения на документе, который соответствует требованиям к простой письменной сделке (в соответствии со ст. 160 ГК РФ), удостоверительной надписи нотариусом или другим должностным лицом, имеющим право совершать такие нотариальные действия. Нотариальное удостоверение сделок обязательно: а) в случаях, указанных в законе; б) в случаях, предусмотренных соглашением сторон, хотя по закону для сделок данного вида эта форма не требуется. Несоблюдение нотариальной формы сделки влечет ее недействительность. Характерно, что такая сделка является ничтожной независимо от признания ее таковой судом. Следует подчеркнуть, что уклонение стороны от нотариального удостоверения сделки влечет ее ответственность. Она должна возместить другой стороне убытки, вызванные задержкой в совершении сделки.

В соответствии с законом определенные сделки подлежат **государственной регистрации**. Такими являются сделки, связанные с возникновением, переходом и прекращением права собственности и других вещных прав на недвижимые вещи. В соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ осуществляется государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним как юридический акт признания и подтверждения государством

возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество. Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права. В Законе установлено, что государственной регистрации подлежат права собственности и другие вещные права на недвижимое имущество и сделки с ним в соответствии со ст. 130, 131, 132 и 164 ГК РФ, за исключением прав на воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты.

В соответствии со ст. 130 ГК РФ к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т. е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты, которые регистрируются в особом порядке.

В соответствии с законодательством действуют специальные правила совершения сделок с недвижимостью, предусматривающие зависимость прав на земельный участок от прав на недвижимость. Так, при продаже или аренде предприятий, зданий или сооружений одновременно с передачей покупателю (арендатору) права собственности (пользования) на них передаются права на ту часть земельного участка, которая занята недвижимостью и необходима для ее использования.

В ст. 131 ГК РФ установлено положение о государственной регистрации недвижимости. Так, подлежат регистрации: право собственности, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, право пожизненного владения, право постоянного пользования, ипотека, сервитута и др. В статье говорится, что орган, осуществляющий регистрацию прав на недвижимость и сделок с ней, обязан предоставить информацию о произведенной регистрации и зарегистрированных правах любому лицу.

Регистрация сделок с движимым имуществом предусматривается в единичных случаях. В соответствии с законодательными и нормативными актами подлежат государственной регистрации договор залога движимого имущества в случаях, когда таким залогом обеспечивается основное обязательство по договору, требующему нотариальной удостоверения. Нормативными актами установлена обязательная регистрация сделок при приобретении (продаже) автотранспортных средств и прицепов к ним, залог тракторов, самоходных дорожно-строительных и иных машин и прицепов. Подлежат регистрации договор о залоге ценных бумаг и договор о залоге золотых сертификатов Минфина РФ.

При совершении сделки, заключенной по договору сложной вещи, должны быть переданы другой стороне все вещи, входящие в состав сложной вещи, если договором не предусмотрено иное.

Порядок совершения сделок с видами имущества, признаваемого валютными ценностями, определяется законом о валютном регулировании и валютном контроле.

В соответствии с законодательством отдельные виды сделок должны быть нотариально удостоверены. Несоблюдение нотариальной формы сделки, а также установленного законом требования о государственной регистрации сделки влечет ее недействительность. Такая сделка является ничтожной. Если сделка, требующая государственной регистрации, совершена в надлежащей форме, но одна из сторон уклоняется от ее регистрации, суд вправе по требованию другой стороны вынести решение о регистрации сделки. В данном случае сделка регистрируется в соответствии с решением суда. Сторона, необоснованно уклоняющаяся от нотариального удостоверения или государственной регистрации сделки, должна возместить другой стороне убытки, вызванные задержкой в совершении или регистрации сделки (п. 4 ст. 165 ГК РФ). ГК РФ установлены виды недействительных сделок, к которым относятся оспоримая сделка, ничтожная сделка, мнимая и притворная сделки, а также кабальная сделка.

2. Недействительность сделки

Как указывалось выше, несоблюдение нотариальной формы сделки, а также несоблюдение требования о ее государственной регистрации в соответствии с законом влечет ее недействительность. Такая сделка является ничтожной. В соответствии с п. 1 ст. 166 ГК РФ сделка недействительна по основаниям, установленным ГК РФ, в силу признания ее такой судом (оспоримая сделка) либо независимо от такого признания. Следовательно, недействительные сделки делятся на две группы: оспоримые и ничтожные. Оспоримые сделки недействительны в силу признания их такими судом, ничтожными являются сделки в силу предписания закона, т. е. независимо от такого судебного признания.

Недействительные сделки отличаются от несостоявшихся сделок, которые возникают ввиду отсутствия предусмотренных правовыми актами общих условий, необходимых для совершения сделки, например отсутствие соглашения между сторонами о существенных условиях сделки.

В соответствии со ст. 168 ГК РФ сделка, не соответствующая требованиям закона или иных правовых актов, ничтожна, если закон не устанавливает, что такая сделка оспорима, или не предусматривает иных последствий нарушения. Читателям надо знать, что все приводимые в ГК РФ случаи недействительности сделок основаны на их несоответствии требованиям гражданского законодательства, т. е. не только требованиям ГК РФ, но и других законов РФ. Например, согласно ст. 84 Федерального закона об акционерных обществах сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, совершенная с нарушением предусмотренного законом порядка ее заключения, может быть

признана недействительной. Заинтересованное лицо несет перед АО ответственность в размере причиненных ему убытков. Глава X этого Закона регулирует порядок совершения крупных сделок, в частности связанных с приобретением или отчуждением имущества акционерного общества.

Недействительными являются сделки, совершенные с целью, противной основам порядка и нравственности. Такие сделки являются ничтожными. При наличии умысла у обеих сторон такой сделки, в случае исполнения сделки обеими сторонами, все полученное ими по сделке взыскивается в федеральный бюджет. В случае исполнения сделки одной стороной с другой стороны взыскивается в доход Российской Федерации все полученное ею и все причитающееся с нее первой стороне в возмещение полученного.

Недействительными являются мнимая и притворная сделки. *Мнимой* является сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия. Мнимая сделка является ничтожной.

В законодательстве некоторые мнимые сделки называются фиктивными. Мнимой признается сделка независимо от формы ее заключения и фактического исполнения сторонами их обязательства. Последствия мнимой сделки устанавливаются в соответствии со ст. 167 ГК РФ.

Притворной является сделка, совершенная с целью прикрыть другую сделку. Притворная сделка является ничтожной. Доказывать притворный характер сделки следует с применением всех допускаемых гражданским законодательством доказательств.

Сделка, совершенная юридическим лицом в противоречии с целями деятельности, определенно ограниченными в его учредительных документах, либо юридическим лицом, не имеющим лицензию на занятие соответствующей деятельностью, может быть признана судом недействительной по иску этого юридического лица, его учредителя (участника) или государственного органа, осуществляющего надзор за деятельностью юридического лица, если доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать о ее незаконности. Итак, совершенные юридическим лицом сделки, выходящие за пределы его правоспособности, могут быть признаны судом недействительными.

Сделка, совершенная под влиянием заблуждения, имеющего существенное значение, может быть признана судом недействительной по иску стороны, действующей под влиянием заблуждения. При этом существенное значение имеет заблуждение относительно природы сделки или таких качеств ее предмета, которые значительно снижают возможности его использования по назначению. Заблуждение относительно мотивов сделки не имеет существенного значения. Заблуждение должно иметь место на момент совершения сделки и быть существенным. Сторона, по иску которой сделка признана недействительной, вправе требовать от другой стороны возмещения причиненного ей реального ущерба, если докажет, что заблуждение возникло по вине другой

стороны. Если это не доказано, сторона, по иску которой сделка признана недействительной, обязана возместить другой стороне по ее требованию причиненный ей реальный ущерб, даже если заблуждение возникло по обстоятельствам, не зависящим от заблуждающейся стороны.

Сделка, совершенная под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителя одной стороны с другой стороной, а также сделка, которую лицо было вынуждено совершить вследствие стечения тяжелых обстоятельств на крайне невыгодных для себя условиях, чем другая сторона воспользовалась (**кабальная сделка**), может быть признана судом недействительной по иску потерпевшего.

Если сделка признана недействительной по одному из вышеуказанных оснований, то потерпевшему возвращается другой стороной все полученное ею по сделке, а при невозможности возвратить полученное в натуре возмещается его стоимость в деньгах. Имущество, полученное по сделке потерпевшим от другой стороны, а также причитающееся ему в возмещение переданного другой стороне, обращается в доход Российской Федерации. При невозможности передать имущество в доход государства в натуре взыскивается его стоимость в деньгах. Кроме того, потерпевшему возмещается другой стороной причиненный ему реальный ущерб.

Последствия недействительности сделок. При недействительности сделки каждая из сторон обязана возвратить другой стороне все полученное по сделке, а в случае невозможности возвратить полученное в натуре (в том числе тогда, когда полученное выражается в пользовании имуществом, выполненной работе или предоставленной услуге) возместить его стоимость в деньгах, если иные последствия недействительности сделки не предусмотрены законом.

Если из содержания оспоримой сделки вытекает, что она может быть лишь прекращена на будущее время, суд, признавая сделку недействительной, прекращает ее действие на будущее время. В некоторых случаях недействительности сделок ГК РФ в качестве дополнительных ее последствий представляет заинтересованной стороне право требовать возмещения убытков, понесенных вследствие такой недействительности. Это относится к недействительности сделки, совершенной под влиянием заблуждения, как последствие страхования сверх страховой стоимости и в других случаях.

ГК РФ установлено, что иск о применении последствий недействительности ничтожной сделки может быть предъявлен в течение 10 лет со дня, когда началось ее исполнение. Иск о признании оспоримой сделки недействительной и о применении последствий ее недействительности может быть предъявлен в течение года со дня прекращения насилия или угрозы, под влиянием которой была совершена сделка, либо со дня, когда истец узнал или должен был узнать об иных обстоятельствах, являющихся основанием для признания сделки недействительной.

3. Сущность договоров

Значение договоров в организации и ведении предпринимательской или иной хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики состоит в том, что договор является ведущей формой обеспечения законности осуществления сделок. Договоры, заключаемые предпринимателями (организациями) со всеми хозяйствующими партнерами, являются одной из ведущих форм регулирования деятельности предприятий. Сущность договоров, порядок их заключения и исполнения регулируются положениями ГК РФ, Арбитражным процессуальным кодексом РФ и другими правовыми актами, которые руководители предприятий и должностные лица должны обстоятельно изучить (с учетом разъяснений Высшего Арбитражного Суда РФ, Верховного Суда РФ) и применять при осуществлении своей деятельности.

Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. К договорам применяются правила о двусторонних и многосторонних сделках, о которых рассказано выше.

К обязательствам, возникающим из договора, применяются общие положения об обязательствах, установленные в ст. 307—419 ГК РФ. В частности, понятие обязательства и основания его возникновения — 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.

Важное значение при заключении договора имеют его положения об исполнении обязательств, вытекающие из сущности договора, предусматривающие срок исполнения обязательства (или досрочное исполнение), место исполнения обязательства, формы обеспечения обязательств (неустойка, залог, удержание, поручительство, банковская гарантия, задаток). Большое значение имеет установление в договоре форм ответственности (в соответствии с законом) при невыполнении одной из сторон договора обязательств.

Договор как соглашение сторон включает, как правило, три стадии: заключение, исполнение и прекращение договора. На всех этих стадиях в соответствии с нормами закона (ГК РФ) и обычаями делового оборота должны быть установлены предмет договора, его условия, обязанности, права и ответственность сторон.

Договор представляет собой юридический документ (если он заключен в соответствии с законом), устанавливающий, как указывалось выше, права и обязанности сторон, которые возникают из договоров и иных сделок, предусмотренных законом, а также из договора и иных сделок, хотя и не предусмотренных законом, но не противоречащих ему (п. 1 ст. 8 ГК РФ).

Договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами, действующими в момент его подписания. Если после заключения договора

Раздел IX

принят закон, устанавливающий обязательные для сторон иные правила, чем те, которые действовали при заключении договора, **условия** заключенного договора сохраняют силу, кроме случаев, когда в законе установлено, что его действие распространяется на отношения, возникающие из ранее заключенных договоров.

Важное значение как при заключении договора, так и при его исполнении имеет **содержание** договора, включающее совокупность условий, которые предусмотрены законом и устанавливаются самими сторонами договора, права и обязанности сторон. Поэтому договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто согласие по всем существенным условиям договора: о предмете договора, цене договора, количестве и качестве исполняемых обязательств и др.

В соответствии с положениями ГК РФ граждане и юридические лица **свободны** в заключении договора. Понуждение к заключению договора не допускается, за исключением случаев, когда обязанность заключить договор предусмотрена ГК РФ, законом или добровольно принятым обязательством. Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения, а в отдельных случаях — с момента государственной регистрации договора.

4. Виды договоров

Гражданским законодательством установлены следующие виды договоров: публичный договор, предварительный договор, договор присоединения, договор в пользу третьего лица. Исходя из содержания договоров, они подразделяются на самостоятельные и смешанные.

Публичным договором признается договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание и т. п.).

Коммерческая организация не имеет права оказывать предпочтение одному лицу перед другими в отношении заключения публичного договора, кроме случаев, предусмотренных законом и иными правовыми актами. Цена товара, работ, услуг, а также иные условия публичного договора устанавливаются одинаковыми для всех потребителей, за исключением случаев, когда законом и иными правовыми актами допускается предоставление льгот для отдельных категорий потребителей.

Отказ коммерческой организации от заключения публичного договора при наличии возможности предоставить потребителю соответствующие товары, услуги, выполнить для него соответствующие работы

не допускается. При необоснованном уклонении коммерческой организации от заключения публичного договора другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор. При этом коммерческая организация, уклоняющаяся от заключения публичного договора, должна возместить другой стороне причиненные убытки (п. 4 ст. 445 ГК РФ).

Предварительным договором признается договор, в соответствии с которым стороны обязуются в будущем заключить договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг, т. е. заключить **основной** договор на условиях, предусмотренных предварительным договором. Предварительный договор должен содержать условия, позволяющие установить предмет, а также другие существенные условия основного договора.

В предварительном договоре указывается срок, в который стороны обязуются заключить основной договор. Если такой срок в предварительном договоре не определен, основной договор подлежит заключению в течение года с момента заключения предварительного договора. Если сторона, заключившая предварительный договор, уклоняется от заключения основного договора, другая сторона имеет право обратиться в суд с требованием о понуждении заключить основной договор и требовать от другой стороны возмещения убытков.

Предварительный договор заключается в форме, установленной для основного договора, а если форма основного договора не установлена, — в письменной форме. Несоблюдение правил о форме публичного договора влечет его ничтожность.

Договором присоединения признается договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах Или иных стандартных формах и могут быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом.

Присоединяющаяся к договору сторона вправе потребовать расторжения или изменения договора, если договор присоединения хотя и не противоречит закону и иным правовым актам, но лишает эту сторону прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида, исключает или ограничивает ответственность другой стороны за нарушение обязательств либо содержит другие явно обременительные для присоединившейся стороны условия, которые она, исходя из своих разумно понимаемых интересов, не приняла бы при наличии у нее возможности участвовать в определении условий договора.

При наличии вышеизложенных обстоятельств требование о расторжении или об изменении договора, предъявленное стороной, присоединившейся к договору в связи с осуществлением своей предпринимательской деятельности, не подлежит удовлетворению, если присоединившаяся сторона знала или должна была знать, на каких условиях заключает договор.

Договором в пользу третьего лица признается договор, в котором стороны установили, что должник обязан произвести исполнение не кредитору, а указанному или не указанному в договоре третьему лицу,

Раздел IX

имеющему право требовать от должника исполнения обязательства в свою пользу. Если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором, с момента выражения третьим лицом должнику намерения воспользоваться своим правом по договору стороны не могут расторгнуть или изменить заключенный ими договор без согласия третьего лица. Но должник имеет право в договоре выдвигать против требования третьего лица возражения, которые он мог бы выдвинуть против кредитора. В случае когда третье лицо отказалось от права, предоставленного ему по договору, кредитор может воспользоваться этим правом, если это не противоречит закону, иным правовым актам и договору.

Как указывалось в начале этого раздела Справочника, по содержанию договоры делятся на самостоятельные и смешанные. Если стороны заключили договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами, такой договор является **смешанным**.

В соответствии со ст. 423 ГК РФ различают возмездный и безвозмездный договоры. Так, договор, по которому одна сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей, является **возмездным**. Договор, по которому одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне без получения от нее платы или иного встречного предоставления, признается безвозмездным. Договор предполагается возмездным, если из закона, иных правовых актов, содержания или сущности договора не вытекает иное.

По моменту заключения сторонами договоров различают реальные и консенсуальные договоры. Отдельные виды договоров могут быть и реальными, и консенсуальными в зависимости от предмета договора.

5. Виды договоров по предмету соглашения сторон

Во второй части Гражданского кодекса РФ по предмету соглашения между сторонами договора определены следующие виды договоров: купли-продажи, розничной купли-продажи, поставки товаров, контрактации, энергоснабжения, продажи недвижимости, продажи предприятия, мены, дарения, ренты, аренды, аренды зданий и сооружений, аренды транспортных средств, аренды предприятий, финансовой аренды, безвозмездного пользования, подряда, строительного подряда, выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, перевозки груза, перевозки пассажиров, фрахтования, транспортной экспедиции, кредитный договор, займа, банковского счета, банковского вклада, хранения, складского хранения, страхования, поручения, комиссии и др. Одно только перечисление наименования договоров свидетельствует, что они опосредствуют все виды и типы хозяйственной (предпринимательской) деятельности. Поэтому в зависимости от вида осуществляемой деятельности руководство предприятия

в первую очередь должно знать и уметь заключать те договоры, без которых не может быть организована деятельность предприятия. Однако есть такие виды договоров, которые должны заключать предприятия (предприниматели) независимо от вида деятельности. Это договоры банковского счета, кредитный договор, страхования и др.

Дадим краткую характеристику важнейших видов договоров.

Договором купли-продажи является соглашение между сторонами, в соответствии с которым сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

В соответствии с ГК РФ (п. 5 ст. 454) к отдельным видам договора купли-продажи относятся следующие виды договоров: розничной купли-продажи, поставки товаров, поставки товаров для государственных нужд, контрактации, продажи недвижимости, продажи предприятия.

Товаром по договору купли-продажи могут быть любые вещи, предусмотренные положениями ГК РФ. Договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установлено законом или не вытекает из характера товара.

Условия договора купли-продажи товара считаются согласованными, если договор позволяет определить наименование и количество товара. При передаче товара по договору купли-продажи продавец обязан одновременно с передачей вещи передать покупателю ее принадлежности, а также относящиеся к ней документы (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т. п.), предусмотренные законом, иными правовыми актами или договором.

В договоре Купли-продажи должны быть установлены сведения о количестве товара в соответствующих единицах или в денежном выражении, об ассортименте (соотношение товара по видам, моделям, размерам, цветам или иным признакам), о качестве товара, его комплектности, о таре и упаковке и иные сведения, вытекающие из положений ГК РФ, иных правовых актов.

Оплата товара производится по **цене**, предусмотренной договором, либо по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги (п. 3 ст. 424 ГК РФ). Как правило, в договоре купли-продажи должны быть предусмотрены последствия для сторон при неисполнении или ненадлежащем исполнении договора в соответствии с ГК РФ, законами, иными правовыми актами.

Договором купли-продажи могут быть предусмотрены следующие формы оплаты товара: до передачи продавцом товара покупателю, после передачи продавцом товара покупателю, продажа в кредит, оплата в рассрочку.

В соответствии с гражданским законодательством продавец обязан передать покупателю товар свободным от любых прав третьих лиц,

за исключением случая, когда покупатель согласился принять товар, обремененный правами третьих лиц.

Договор купли-продажи признается заключенным с условием исполнения его к строго определенному сроку. В договоре купли-продажи должна быть установлена ответственность продавца за неисполнение положений договора.

Договором розничной купли-продажи является договор, в соответствии с которым продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного пользования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Договор считается заключенным в надлежащей форме с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или иного документа, подтверждающего оплату товара. До заключения договора покупатель имеет право осмотреть товар, потребовать проверки в его присутствии свойств или демонстрации использования товара, если это не исключено ввиду характера товара. Продавец обязан предоставить покупателю всю необходимую и достоверную информацию о товаре, предлагаемом к продаже. Продавец, не предоставивший покупателю возможность получить соответствующую информацию о товаре, несет ответственность за недостатки товара, возникшие после передачи его покупателю, в отношении которых покупатель докажет, что они возникли в связи с отсутствием у него такой информации (п. 4 ст. 495 ГК РФ).

Договор розничной купли-продажи может быть заключен на основании ознакомления покупателя с образцом товара, предложенным продавцом, с условием о доставке товара покупателю в установленный договором срок, в указанное место, в место жительства гражданина или место нахождения юридического лица, являющегося покупателем.

Покупатель имеет право в течение 14 дней с момента передачи ему непродовольственного товара, если более длительный срок не объявлен продавцом, обменять купленный товар в месте покупки и в иных местах, объявленных продавцом, на аналогичный товар других размеров, формата, габарита, фасона, расцветки или комплектации, произведя в случае разницы в цене необходимый перерасчет с продавцом. Требование покупателя об отмене либо возврате товара подлежит удовлетворению, если товар не был в употреблении, сохранены его потребительские свойства и имеются доказательства приобретения его у данного продавца.

Договором поставки является договор, в соответствии с которым поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передавать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования их в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Договор поставки заключается в письменной форме.

Если при заключении договора поставки между сторонами возникли разногласия по отдельным условиям договора, сторона, предложившая заключить договор и получившая от другой стороны предложение о согласовании этих условий, должна в течение 30 дней со дня получения этого предложения, если иной срок не установлен законом или не согласован сторонами, принять меры по согласованию соответствующих условий договора либо письменно уведомить другую сторону об отказе от его заключения.

В договоре поставки устанавливается по согласованию сторон количество передаваемых товаров, ассортимент товаров, качество товаров, комплектность товара, цена товара, ответственность сторон, порядок поставки товаров, сроки поставки товаров и другие обязательные сведения, установленные законом, иными правовыми актами.

Поставка товаров в течение срока действия договора может осуществляться отдельными партиями в установленные сроки, а если сроки в договоре не установлены, то товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота. Наряду с установлением в договоре поставки периодов поставки товаров может быть определен график их поставки (суточный, декадный и т. п.). С согласия покупателя может производиться досрочная поставка товаров; принятые покупателем, они засчитываются в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде.

Поставщик осуществляет доставку товаров путем отгрузки (передачи) товаров покупателю, являющемуся стороной договора, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя. Если договором предусмотрено право покупателя давать поставщику указания об отпуске (передаче) товаров получателям (отгрузочные разнарядки), отгрузка (передача) товаров осуществляется поставщиком получателям, указанным в отгрузочной разнарядке.

Доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом, предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре поставки условиях. Если в договоре вид транспорта в условиях доставки не установлен, право выбора вида транспорта или определения условий доставки товаров принадлежит поставщику.

Если поставщик в отдельном периоде допустит недопоставку товаров, он обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора поставки, однако покупатель имеет право, уведомив поставщика, отказаться от приема товаров, поставка которых просрочена, если иное не предусмотрено в договоре. Товары, поставленные до получения поставщиком уведомления, покупатель обязан принять и оплатить.

Товары должны поставляться в предусмотренном договором поставки ассортименте. Поставка товаров одного наименования в большем количестве, чем предусмотрено договором, не засчитывается в покрытие недопоставки товаров другого наименования, входящих в тот же

Раздел IX

ассортимент, и подлежит исполнению, кроме случаев, когда такая поставка произведена с предварительного согласия покупателя.

Договором поставки устанавливаются порядок и формы расчета покупателя за полученные товары. Если это положение в договоре не установлено, расчеты осуществляются платежными поручениями. Если в договоре предусмотрена поставка товаров отдельными частями, входящими в комплект, оплата товаров покупателем производится после Отгрузки (выборки) последней части, входящей в комплект, если иное не предусмотрено договором поставки.

В соответствии с гражданским законодательством установлена ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора. Так, поставщик обязан уплатить покупателю неустойку за недопоставку или просрочку поставки товаров (в соответствии с законом или договором поставки), до фактического исполнения обязательства в пределах обязанности поставщика исполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде.

Если покупателю (получателю) поставлены товары с нарушением требований к комплектности, получатель имеет право по своему выбору потребовать от поставщика: соразмерного уменьшения покупной цены; доукомплектования товара в разумный срок. Если поставщик не выполнил требование о доукомплектовании товара, получатель имеет право по своему выбору: потребовать замены некомплектного товара на комплектный; отказаться от исполнения договора поставки и потребовать возврата уплаченной денежной суммы. Это положение не действует, если поставщик, получивший уведомление покупателя о некомплектности поставленных товаров, незамедлительно товары доукомплектует или заменит их комплектными товарами.

Договор поставки может быть изменен или расторгнут с момента получения одной стороной уведомления другой стороны об одностороннем отказе исполнения договора, если иной срок не предусмотрен договором поставки. Односторонний отказ от исполнения договора (полностью или частично) или одностороннее его изменение допускается в случае нарушения договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что она была вправе рассчитывать при заключении договора поставки.

В соответствии с п. 2 ст. 523 ГК РФ нарушение договора поставщиком является существенным в случаях: поставки товаров ненадлежащего качества; с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок; неоднократного нарушения сроков поставки. В соответствии с п. 3 ст. 523 ГК РФ нарушение договора покупателем является существенным при неоднократном нарушении сроков оплаты товаров и при неоднократной невыборке товаров.

Договором подряда является соглашение между сторонами, по которому одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить

его. ГК РФ устанавливаются следующие виды договора подряда: бытовой подряд, строительный подряд, подряд на выполнение проектных и изыскательских работ, подрядные работы для государственных нужд. Договор подряда заключается на изготовление или переработку (обработку) вещи либо на исполнение другой работы с передачей ее результата заказчику.

Предусмотренная в договоре подряда работа может выполняться подрядчиком лично, либо он может привлечь к исполнению своих обязательств других лиц — субподрядчиков. В этом случае подрядчик выступает в роли генерального подрядчика и несет перед заказчиком ответственность за последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства заказчиком по договору подряда. Заказчик с согласия генерального подрядчика может заключать договоры на выполнение отдельных работ с другими лицами.

В договоре подряда определяются следующие условия: сроки выполнения работы, цена работы, порядок оплаты работ, качество работы, ее гарантия и ответственность сторон (заказчика и подрядчика) за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий договора и другие обязательные положения, вытекающие из ГК РФ, Закона и иных правовых актов.

В договоре подряда указываются начальный и конечный сроки выполнения работ, а также могут определяться и промежуточные сроки — сроки завершения отдельных этапов работы. Указанные в договоре начальный, конечный и промежуточный сроки могут быть изменены в случаях и в порядке, предусмотренных договором.

Цена подлежащей выполнению работы или способы ее определения устанавливаются в договоре подряда. При отсутствии в договоре таких указаний исполнение работы должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные работы. Цена работы может быть определена путем составления подрядчиком **сметы**, которая приобретает силу и становится частью договора подряда с момента подтверждения ее заказчиком. Цена работ (смета) может быть приблизительной или твердой. Если в процессе выполнения договора подряда возникла необходимость в проведении дополнительных работ и по этой причине в существенном превышении определенной приблизительно цены работ, подрядчик обязан своевременно предупредить об этом заказчика. В соответствии с п. 6 ст. 709 ГК РФ подрядчик не вправе требовать увеличения твердой цены, а заказчик — ее уменьшения.

В договоре может быть определена предварительная оплата выполненной работы или отдельных этапов либо оплата обусловленной цены после окончательной сдачи результатов работы при условии, что работа выполнена надлежащим образом и в согласованный срок либо с согласия заказчика досрочно.

Качество выполняемой заказчиком работы должно соответствовать условиям договора подряда, а при отсутствии или неполноте условий

договора — требованиям, обычно предъявляемым к работам соответствующего вида. Качество выполняемых работ должно соответствовать закону, иным правовым актам. В договоре должен быть установлен гарантийный срок и ответственность подрядчика за устранение недостатков. В случае когда на результат работы не установлен гарантийный срок, требования, связанные с недостатками работ, могут быть предъявлены заказчиком при условии, что они были обнаружены в разумный срок, но в пределах 2 лет со дня передачи результата работы, если иные сроки не установлены законом, договором или обычаями делового оборота.

Срок исковой давности для предъявления требований в связи с ненадлежащим качеством работы, выполненной по договору подряда, составляет один год, а в отношении зданий и сооружений — 3 года.

Договором займа является договор, в соответствии с которым одна сторона (заимодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество полученных им вещей того же рода и качества. Договор займа считается заключенным с момента передачи денег или других вещей. Иностранная валюта и валютные ценности могут быть предметом договора займа на территории России с соблюдением правил, определенных законом о валютном регулировании и валютном контроле. Право собственности на валютные ценности в Российской Федерации защищается на общих основаниях.

В подтверждение договора займа и его условий может быть представлена расписка заемщика или другой документ, удостоверяющие передачу ему заимодавцем определенной денежной суммы или определенного количества вещей. Договор займа может быть заключен с условиями выплаты заимодавцу процентов или без выплаты их. При отсутствии в договоре условия о размере процентов их размер определяется существующей в месте жительства заимодавца, а если заимодавцем является юридическое лицо, — в месте его нахождения ставкой банковского процента (ставкой рефинансирования) на день возврата заемщиком займа или его соответствующей части.

В договоре займа устанавливаются срок и порядок, в соответствии с которыми заемщик обязан возвратить полученную сумму займа, а если срок возврата договором не установлен или не определен момент востребования, сумма займа должна быть возвращена заемщиком в течение 30 дней со дня предъявления заимодавцем требования о возврате займа. Если договором займа не предусмотрено иное, сумма беспроцентного займа может быть возвращена заемщиком досрочно. Если договором предусмотрено возвращение займа по частям (в рассрочку), то при нарушении заемщиком срока, установленного для возврата очередной части займа, заимодавец имеет право потребовать досрочного возврата всей оставшейся суммы займа вместе с причитающимися процентами (п. 2 ст. 811 ГК РФ). Если договор займа заключен с условием использования заемщиком полученных средств

на определенные цели, заемщик обязан предоставить заимодавцу право контроля за целевым использованием суммы займа. Если заемщиком не выполняются вышеуказанные условия, заимодавец может потребовать от заемщика досрочного возврата суммы займа и уплаты причитающихся процентов, если договором не предусмотрено иное.

В ст. 816 ГК РФ установлено, что в случаях, предусмотренных законом или иными правовыми актами, договор займа может быть заключен путем выпуска и продажи облигаций.

Договором страхования является соглашение между страхователем и страховщиком, в силу которого страховщик обязуется при страховом случае произвести страховую выплату страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор страхования, а страхователь обязуется уплатить страховые взносы в установленные сроки. В качестве страховщиков могут выступать только юридические лица, имеющие лицензии на осуществление страхования соответствующего вида.

Договор страхования должен быть заключен в письменной форме. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность договора страхования, за исключением обязательного государственного страхования (ст. 969 ГК РФ). Договор страхования может быть заключен путем составления одного документа (ст. 434 ГК РФ) либо вручения страховщиком страхователю на основании его письменного или устного заявления страхового полиса (свидетельства, сертификата, квитанции), подписанного страховщиком.

Для заключения договора страхования страхователь представляет страховщику письменное заявление по установленной форме либо иным допустимым способом заявляет о своем намерении заключить договор.

ГК РФ определены следующие виды договоров страхования: договор имущественного страхования; договор страхования ответственности за причинение вреда; договор страхования ответственности по договору; договор страхования предпринимательского риска; договор личного страхования.

Факт заключения договора страхования может удовлетворяться передаваемым страховщиком страхователю страховым свидетельством с приложением правил страхования. Страховое свидетельство должно содержать: наименование документа; наименование, юридический адрес и банковские реквизиты страховщика; фамилию, имя, отчество или наименование страхователя и его адрес; указание объекта страхования; размер страховой суммы; указание страхового риска; размер страхового взноса, сроки и порядок его внесения; срок действия договора; порядок изменения и прекращения действия договора; другие условия по соглашению сторон, в том числе дополнения к правилам страхования либо исключения из них; подписи сторон, заключающих договор.

В случае заключения договора страхования **страховщик** обязан: ознакомить страхователя с правилами страхования; при проведении страхователем мероприятий, уменьшивших риск наступления страхового случая и размер возможного ущерба застрахо-

Раздел IX

ванному имуществу, либо в случае увеличения его действительной стоимости перезаключить по заявлению страхователя договор страхования с учетом этих обстоятельств;

при страховом случае произвести страховую выплату в установленный договором или законом срок;

не разглашать сведения о страхователе и его имущественном положении, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации. Договором страхования могут быть предусмотрены также другие обязанности страховщика.

В свою очередь, страхователь обязан:

своевременно вносить страховые взносы;

при заключении договора страхования сообщить страховщику о всех известных ему обстоятельствах, имеющих значение для оценки страхового риска;

принимать необходимые меры в целях предотвращения и уменьшения ущерба застрахованному имуществу при страховом случае и сообщить о наступлении страхового случая в сроки, установленные договором. Договором могут быть предусмотрены также другие обязанности страхователя.

Договор страхования вступает в силу с момента уплаты страхователем страховой премии или первого ее взноса, если договором не предусмотрено иное. Договор страхования прекращает свое действие в случаях: истечения срока его действия; исполнения страховщиком обязательств перед страхователем по договору в полном объеме; неуплаты страхователем страховой премии в установленные договором сроки; ликвидации страхователя, являющегося юридическим лицом, или смерти страхователя, являющегося физическим лицом, кроме случаев, предусмотренных специально; ликвидации страховщика в порядке, установленном законодательными актами РФ; принятия судом решения о признании договора страхования недействительным; в других случаях, предусмотренных законодательными актами РФ. Кроме того, договор страхования может быть прекращен досрочно по требованию страхователя или страховщика, если это предусмотрено условиями договора, а также по соглашению сторон.

В случае досрочного прекращения договора страхования по требованию страхователя страховщик возвращает ему страховые взносы за истекший срок действия договора за вычетом понесенных расходов. Если требование страхователя обусловлено нарушением страховщиком правил страхования, то последний возвращает страхователю внесенные им страховые взносы полностью.

При досрочном прекращении договора по требованию страховщика он возвращает страхователю внесенные им страховые суммы полностью, в случае же невыполнения страхователем условия договора страховщик возвращает страховые взносы за неистекший срок договора за вычетом понесенных расходов.

Кредитным договором является соглашение, по которому банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуется предоставить денеж-

ные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную сумму и уплатить проценты на нее. Кредитный договор должен быть заключен в письменной форме, несоблюдение письменной формы влечет недействительность кредитного договора. Все правила и положения, регулирующие договор займа, применяются к правилам, регулирующим кредитный договор, если иное не вытекает из существа кредитного договора. Если в кредитном договоре не установлены условия о размере процентов, которые заемщик должен по договору уплатить банку или иной кредитной организации, их размер должен определяться существующей в месте нахождения кредитора ставкой банковского процента (ставкой рефинансирования) на день уплаты суммы кредита или его соответствующей части.

Кредитный договор считается заключенным с момента передачи заемщику денежных средств (кредита). Заемщик обязан возвратить кредитору полученную сумму кредита в срок и в порядке, которые предусмотрены кредитным договором. В случаях когда срок возврата кредита договором не установлен или не определен моментом востребования, сумма кредита должна быть возвращена заемщиком в течение 30 дней со дня предъявления кредитором требования об этом, если иное не предусмотрено кредитным договором. Сумма кредита, предоставленного под проценты, может быть возвращена досрочно с согласия кредитора. Сумма кредита считается возвращенной в момент зачисления соответствующих денежных средств на банковский счет кредитора.

В случаях когда заемщик не возвращает в срок сумму кредита, на эту сумму подлежат уплате проценты, размер которых определяется существующей в момент нахождения кредитора как юридического лица учетной ставкой банковского процента на день исполнения суммы кредита или его части. При взимании долга в судебном порядке суд может удовлетворить требование кредитора, исходя из учетной ставки банковского процента на день предъявления иска или на день вынесения решения. Эти правила применяются, если иной размер процентов не установлен законом или договором. Уплата процента должна производиться со дня, когда кредит должен быть возвращен, до дня его возврата кредитору.

Кредитор имеет право отказаться от предоставления заемщику предусмотренного кредитным договором кредита полностью или частично при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что предоставленная заемщику сумма не будет возвращена в срок. Если заемщик нарушает предусмотренную кредитным договором обязанность целевого использования кредита, кредитор имеет право также отказаться от дальнейшего кредитования заемщика по договору, может потребовать досрочного возврата кредита и уплаты причитающихся процентов, если иное не предусмотрено договором. При получении целевого кредита заемщик обязан обеспечить возможность кредитору осуществлять контроль за целевым использованием суммы кредита.

Заемщик может отказаться от получения кредита полностью или частично, уведомив об этом кредитора до установленного договором срока его предоставления, если иное не установлено законом, иными правовыми актами или кредитным договором.

Если сторонами заключен договор, предусматривающий обязанность одной из них предоставить другой стороне вещи, определенные родовыми признаками, то это будет **договор товарного кредита**, к которому применяются вышеуказанные правила, если иное не предусмотрено таким договором и не вытекает из существа обязательства. Если в договоре товарного кредита не предусмотрены условия о количестве, об ассортименте, о комплектности, о качестве, о таре и (или) об упаковке предоставляемых вещей, то все вышеперечисленные условия должны исполняться в соответствии с правилами **договора купли-продажи товаров**.

Договор аренды предприятия — соглашение между собственником предприятия — арендодателем и арендатором, в соответствии с которым предприятие в целом как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, предоставляется арендодателем арендатору за плату во временное владение и пользование. В соответствии с договором аренды предприятия арендатору передаются во временное*владение и пользование земельные участки, здания, сооружения, оборудование и другие входящие в состав предприятия основные средства. В порядке, на условиях и в пределах, определяемых договором, передаются запасы сырья, топлива, материалов и иные оборотные средства, права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, зданиями, сооружениями и оборудованием, иные имущественные права арендодателя, связанные с предприятием, права на обозначения, индивидуализирующие деятельность предприятия, и другие исключительные права, а также уступаются арендатору права требования и переводятся на него долги, относящиеся к предприятию.

В соответствии с п. 2 ст. 656 ГК РФ права арендодателя, полученные им на основании разрешения (лицензии) на занятие соответствующей деятельностью, не подлежат передаче арендатору, если иное не установлено законом или иными правовыми актами. Важно, что включение в состав передаваемого по договору аренды предприятия обязательств, исполнение которых арендатором невозможно при отсутствии у него такого разрешения (лицензии), не освобождает арендодателя от соответствующих обязательств перед кредиторами.

В соответствии со ст. 58 ГК РФ при передаче предприятия в аренду обязанности арендодателя по отношению к нанятым на предприятии работникам переходят к арендатору в порядке, установленном для перехода таких прав и обязанностей в случае реорганизации юридического лица.

В соответствии с законом договор аренды предприятия должен заключаться только в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами (арендодателем и арендатором).

Несоблюдение письменной формы договора влечет признание его недействительным.

Договор аренды предприятия подлежит государственной регистрации и только с даты осуществления государственной регистрации считается заключенным. В соответствии с п. 1 ст. 132 ГК РФ предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью, а все сделки с землей и недвижимым имуществом подлежат государственной регистрации в соответствии с порядком, установленным Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ.

Договор аренды предприятия заключается на срок, определенный договором. Если срок аренды в договоре не определен, договор аренды считается заключенным на неопределенный срок. В данном случае каждая из сторон вправе в любое время отказаться от договора, предупредив об этом другую сторону за 3 месяца. Договором может быть установлен иной срок для предупреждения о прекращении договора аренды, заключенного на неопределенный срок.

В соответствии со ст. 606 ГК РФ плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного предприятия в соответствии с договором, являются его собственностью. Арендатор обязан своевременно вносить за владение и пользование арендованным предприятием арендную плату, порядок, условия и сроки внесения которой определяются договором аренды предприятия.

Передача арендованного предприятия арендатору осуществляется по передаточному акту, который составляется арендодателем. До составления передаточного акта должна быть проведена инвентаризация, составлен баланс, отражающий все активы и долги предприятия. В передаточном акте необходимо указать все объекты, входящие в состав предприятия, привести их балансовую стоимость, процент износа и остаточную стоимость, перечислить все права и обязанности, передаваемые арендатору в соответствии с договором. Передаточный акт подписывается арендодателем и арендатором.

В соответствии со ст. 660 ГК РФ, если иное не предусмотрено договором аренды предприятия, арендатор вправе без согласия арендодателя продавать, обменивать, предоставлять во временное пользование либо займы материальные ценности, входящие в состав имущества арендованного предприятия, славать их в субаренду и передавать свои права и обязанности по договору аренды в отношении таких ценностей другому лицу при условии, что это не влечет уменьшения стоимости предприятия и не нарушает других положений договора аренды предприятия. Если договором аренды предприятия не предусмотрено иное, арендатор вправе без согласия арендодателя вносить изменения в состав арендованного имущественного комплекса, проводить его реконструкцию, расширение, техническое перевооружение, увеличивающие его стоимость.

Арендатор предприятия обязан в течение всего срока действия договора аренды предприятия поддерживать предприятие в надлежащем

Раздел IX

техническом состоянии, в том числе осуществлять его текущий и капитальный ремонт. Если иное не предусмотрено договором, на арендатора возлагаются расходы, связанные с эксплуатацией арендованного предприятия, а также с уплатой платежей по страхованию арендованного имущества.

В соответствии со ст. 657 ГК РФ кредиторы по обязательствам, включенным в состав предприятия, должны быть до его передачи письменно уведомлены арендодателем о передаче предприятия в аренду. Кредитор, который не был уведомлен о передаче предприятия в аренду, может предъявить иск об удовлетворении требований путем прекращения или досрочного исполнения обязательства и возмещения причиненных этим убытков. Иск может быть предъявлен в течение года со дня, когда кредитор узнал или должен был узнать о передаче предприятия в аренду. После передачи предприятия в аренду арендодатель и арендатор несут солидарную ответственность по включенным в состав переданного предприятия долгам; которые были переданы арендатору без согласия кредитора.

При прекращении договора аренды предприятия арендованный имущественный комплекс должен быть возвращен арендодателю в соответствии с правилами, установленными в договоре аренды предприятия, при соблюдении прав кредиторов. Предприятие возвращается арендодателю на основе составления и подписания передаточного акта. Подготовка предприятия к передаче арендодателю, включая составление и представление на подписание передаточного акта, является обязанностью арендатора и осуществляется за его счет, если иное не предусмотрено договором.

Договор продажи предприятия — соглашение, в соответствии с которым продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам. Под предприятием как самостоятельным объектом гражданских прав понимается имущественный комплекс, включающий все виды имущества, предназначенные для предпринимательской деятельности, как-то: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги и другие исключительные права. В состав предприятия могут быть включены средства индивидуализации самого предприятия как имущественного комплекса или отдельных его составляющих (товарные знаки, знаки обслуживания, вывески и т.д.).

В соответствии с п. 3 ст. 559 ГК РФ продавец предприятия не имеет права передавать покупателю права, полученные им на основании разрешения (лицензии) на занятие определенными видами деятельности. В то же время обязательства продавца перед третьими лицами, вытекающие из лицензируемой деятельности, могут быть переведены на покупателя, при этом ГК РФ предусматривает солидарную ответственность продавца и покупателя по этим обязательствам в качестве дополнительной гарантии прав кредиторов.

Договор продажи предприятия заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. К договору обязательно должны быть приложены следующие документы: акт инвентаризации, бухгалтерский баланс, заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, а также перечень всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований.

Договор продажи предприятия не может считаться заключенным, если в нем не установлена **цена** предприятия, которая определяется сторонами свободно на основе полной инвентаризации предприятия и аудиторского заключения о его составе и стоимости.

Несоблюдение вышеуказанной формы договора продажи предприятия влечет его недействительность. Договор продажи предприятия подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации (п. 3 ст. 560 ГК РФ).

В соответствии с п. 2 ст. 22 Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ государственная регистрация прав на предприятие как имущественный комплекс и сделок с ним в целом проводится в учреждении юстиции по регистрации прав в месте регистрации предприятия как юридического лица. Зарегистрированное право на предприятие как имущественный комплекс является основанием для внесения записей о праве на каждый объект недвижимого имущества, входящий в состав данного предприятия, в Единый государственный реестр прав в месте нахождения объекта.

Передача предприятия продавцом покупателю осуществляется по передаточному акту, в котором указываются данные о составе предприятия и об уведомлении кредиторов, а также сведения о выявленных недостатках переданного имущества и перечень имущества, обязанности по передаче которого не использованы продавцом ввиду его утраты. Подготовка предприятия к передаче, включая составление и представление на подписание передаточного акта, является обязанностью продавца и осуществляется за его счет, если иное не предусмотрено договором. Предприятие считается переданным покупателю со дня подписания передаточного акта обеими сторонами.

В соответствии с ГК РФ договор продажи предприятия считается заключенным только с момента его государственной регистрации, следовательно, передача предприятия по передаточному акту может совершаться после того, как договор будет зарегистрирован. С момента передачи предприятия покупателю на него переходит риск случайной гибели или случайного повреждения имущества, переданного в составе предприятия.

Право собственности на предприятие переходит к покупателю с момента государственной регистрации этого права. Если иное не предусмотрено договором продажи предприятия, право собственности на предприятие переходит к покупателю и подлежит государственной регистрации непосредственно после передачи предприятия покупателю. Следовательно, процесс превращения покупателя предприятия в его

собственника проходит три стадии: заключение договора продажи и его государственную регистрацию, составление передаточного акта и передача предприятия и, наконец, осуществление государственной регистрации прав собственности на предприятие.

В соответствии с п. 3 ст. 564 ГК РФ в случаях, когда договором предусмотрено сохранение за продавцом права собственности на предприятие, переданное покупателю, до оплаты предприятия или до наступления иных обстоятельств, покупатель вправе до перехода к нему права собственности распоряжаться имуществом и правами, входящими в состав переданного предприятия, в той мере, в какой это необходимо для целей, для которых предприятие было приобретено.

В случае когда предприятие передано и принято по передаточному акту, в котором указаны сведения о выявленных недостатках предприятия и об утраченном имуществе, покупатель имеет право требовать соответствующего уменьшения покупной цены предприятия, если право на предъявление в таких случаях иных требований не предусмотрено договором продажи предприятия. Покупатель имеет право требовать уменьшения покупной цены в случае передачи ему в составе предприятия долгов (обязательств) продавца, которые не были указаны в договоре продажи предприятия или в передаточном акте, если продавец не докажет, что покупатель знал о таких долгах (обязательствах) во время заключения договора и передачи предприятия (п. 3 ст. 565 ГК РФ). Покупатель имеет право в судебном порядке требовать расторжения или изменения договора продажи предприятия и возвращения того, что исполнено сторонами по договору, если установлено, что предприятие ввиду недостатков, за которые продавец отвечает, не пригодно для целей, названных в договоре продажи, и эти недостатки не устранены продавцом на условиях, в порядке и в сроки, которые установлены в соответствии с ГК РФ, другими законами, иными правовыми актами или договором, либо устранение таких недостатков невозможно. В вышеуказанном случае продавец предприятия признается отвечающим за недостатки предприятия в соответствии со ст. 476 ГК РФ, а также ст. 477 и 483 ГК РФ.

6. Порядок заключения предприятием договоров

Заключение договоров должно осуществляться в соответствии с положениями ГК РФ, иными правовыми актами, соглашениями сторон, обычаями делового оборота. Договор заключается посредством направления одной стороне другой стороной оферты — предложения заключить договор и акцепта — принятия другой стороной этого предложения. Офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. Оферта должна содержать существенные условия договора, о чем

рассказывалось выше. В соответствии со ст. 436 ГК РФ оферта, полученная адресатом, не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцепта, если иное не оговорено в самой оферте либо не вытекает из существа предложения или обстановки, в которой оно было сделано.

Акцептом признается ответ лица (коммерческой организации, индивидуального предпринимателя), которому адресована оферта, о ее принятии. Акцепт должен быть полным и безоговорочным. Совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров, предоставление услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы и т. п.) считается акцептом, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или не указано в оферте.

Когда в оферте определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен лицом, направившим оферту, в пределах указанного в ней срока. Когда в письменной оферте не определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен лицом, направившим оферту, до окончания срока, установленного законом или иными правовыми актами, а если такой срок не установлен, — в течение нормально необходимого для того времени. Когда оферта сделана **устно** без указания срока для акцепта, договор считается заключенным, если другая сторона **немедленно** заявила о ее акцепте.

В случаях когда своевременно направленное извещение об акцепте получено с опозданием, акцепт не считается опоздавшим, если сторона, направившая оферту, немедленно не уведомит другую сторону о получении акцепта с опозданием. Если сторона, направившая оферту, немедленно сообщит другой стороне о принятии ее акцепта, полученного с опозданием, договор считается заключенным.

Таким образом, договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в надлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем **существенным** условиям договора. Договор признается заключенным с момента получения лицом, направившим оферту, ее акцепта.

Если в соответствии с законом для заключения договора необходима также передача имущества, договор считается заключенным с момента передачи соответствующего имущества. Договор, подлежащий государственной регистрации, считается заключенным с момента его регистрации, если иное не установлено законом.

Договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом для договоров данного вида не установлена определенная форма. Если стороны пришли к соглашению заключить договор в отдельной форме, он считается заключенным после придания ему условленной формы, хотя бы законом для договоров данного вида такая форма не требуется.

Гражданским законодательством установлено положение о заключении договора в обязательном порядке (в соответствии с ГК РФ или

Раздел IX

иными законами), порядок составления протокола разногласия, их рассмотрения в суде. Если сторона в соответствии с законом должна в обязательном порядке заключить договор, но она уклоняется от заключения договора, она должна возместить другой стороне причиненные этим убытки (п. 4 ст. 445 ГК РФ).

Если в договоре не указано место его заключения, договор признается заключенным в месте жительства индивидуального предпринимателя или месте нахождения коммерческой организации, направившей оферту (проект договора).

Договор, если иное не вытекает из его существа, может быть заключен путем проведения **торгов**. Договор заключается с лицом, выигравшим торги, которые проводятся в форме аукциона или конкурса. Аукционы и конкурсы могут быть открытыми или закрытыми. Лицо, выигравшее торги, и организатор торгов подписывают в день проведения конкурса или аукциона протокол о результате торгов, который имеет силу договора.

7. Изменение и расторжение договоров

Изменение и расторжение договора возможно по соглашению сторон, если иное не предусмотрено ГК РФ, другими законами или договором. Так, в соответствии с п. 2 ст. 450 ГК РФ по требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда только:

- 1) при существенном нарушении договора другой стороной;
- 2) в иных случаях, предусмотренных ГК РФ, другими законами или договором.

Существенным считается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора. В случае одностороннего отказа от исполнения договора полностью или частично, когда такой отказ допускается законом или соглашением сторон, договор считается соответственно расторгнутым или измененным.

Следует помнить, что сторона, ссылающаяся на существенное нарушение договора, должна представить суду соответствующие доказательства наличия существенного нарушения, однако сам факт наличия такого нарушения не служит основанием для расторжения договора, если в разумный срок нарушение устранено.

ГК РФ к отдельным видам договоров установлена обязанность сторон заблаговременно уведомлять о прекращении договора. Так, применительно к договору поставки (п. 4 ст. 523 ГК РФ) установлено, что договор считается измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления другой стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично, если иной

срок расторжения или изменения договора не предусмотрен в уведомлении либо не определен соглашением сторон.

Односторонний отказ от исполнения договора осуществляется без обращения в суд, и в силу этого факта договор считается расторгнутым, а при частичном отказе — измененным. Однако в суде можно оспаривать обоснованность одностороннего отказа. В части второй ГК РФ установлены условия для совершения одностороннего отказа от исполнения договора, когда другая сторона нарушила свои обязательства. Например, по договору поставки — п. 3 ст. 509, п. 2 ст. 515, пп. 1 и 2 ст. 523; по договору подряда — п. 3 ст. 715, п. 3 ст. 716, ст. 717, п. 2 ст. 719, п. 3 ст. 723.

Договор может быть изменен или расторгнут в связи с существенным изменением обстоятельств. Существенное изменение обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении договора, является основанием для его изменения или расторжения, если иное не предусмотрено договором или не вытекает из его существа.

Изменение обстоятельств признается существенным, когда они изменились настолько, что, если бы стороны могли это разумно предвидеть, договор вообще не был бы ими заключен или был бы заключен на значительно отличающихся условиях.

Если стороны не достигли соглашения о приведении договора в соответствие с существенно изменившимися обстоятельствами или о его расторжении, договор может быть изменен по решению суда в исключительных случаях, когда расторжение договора противоречит общественным интересам либо повлечет для сторон ущерб, значительно превышающий затраты, необходимые для исполнения договора на измененных судом условиях.

Договор может быть изменен судом по требованию заинтересованной стороны при наличии одновременно следующих условий (п. 2 ст. 451 ГК РФ):

в момент заключения договора стороны исходили из того, что такого изменения обстоятельств не произойдет;

изменение обстоятельств вызвано причинами, которые заинтересованная сторона не могла преодолеть после их возникновения при той степени заботливости и осмотрительности, какая от нее требовалась по характеру договора и условиям оборота;

исполнение договора без изменения его условий настолько нарушило бы соответствующее договору соотношение имущественных интересов сторон и повлекло бы для заинтересованной стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишилась бы того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора;

из обычаев делового оборота или существа договора не вытекает, что риск изменения обстоятельств несет заинтересованная сторона.

Вопрос о приведении договора в соответствие с существенно изменившимися обстоятельствами или о его расторжении должен решаться самими сторонами в соответствии с п. 1 ст. 452 ГК РФ, в котором установлено, что соглашение об изменении или расторжении договора

совершается в той же форме, что и договор, если из закона, иных правовых актов, договора или обычаев делового оборота не вытекает иное. В случае спора заинтересованная сторона может подать исковое заявление в суд. Требование об изменении или расторжении договора может быть заявлено стороной в суд только после получения отказа другой стороны на предложение изменить или расторгнуть договор либо неполучения ответа в срок, указанный в предложении или установленный законом либо договором, а при их отсутствии — в 30-дневный срок.

Судом договор может быть расторгнут при наличии одновременно в совокупности четырех условий, указанных выше.

При изменении договора обязательства сторон сохраняются в измененном виде. При расторжении договора обязательства сторон прекращаются. В случае изменения или расторжения договора обязательства считаются измененными или прекращенными с момента заключения соглашения сторон об изменении или расторжении договора, а при изменении или расторжении договора в судебном порядке — с момента вступления в законную силу решения суда об изменении или расторжении договора.

Если основанием для изменения или расторжения договора послужило существенное нарушение договора одной из сторон, другая сторона вправе требовать возмещения убытков, причиненных изменением или расторжением договора.

8. Рассмотрение экономических споров предприятий

Рассмотрение экономических споров между юридическими лицами, гражданами, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, имеющими статус индивидуального предпринимателя, осуществляется в арбитражном суде, ибо задачами судопроизводства в арбитражном суде являются: защита нарушенных прав и законных интересов организаций и граждан в сфере предпринимательской или иной экономической деятельности; содействие укреплению законности и предупреждению правонарушений в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности.

К экономическим спорам, разрешаемым арбитражным судом, в частности, относятся споры:

о разногласиях по договору, заключение которого предусмотрено законом или передача разногласий по которому на разрешение арбитражного суда согласована сторонами;

об изменении условий или о расторжении договора;

о неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств;

о возмещении убытков;

о защите чести, достоинства и деловой репутации и др.

Перечень всех экономических споров, разрешаемых арбитражным судом, установлен в ст. 33 Арбитражного процессуального кодекса РФ от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ.

Иски сторон по разрешению споров по договорам предъявляются в арбитражный суд по месту нахождения ответчика. При рассмотрении споров по договорам в арбитражный суд истцом или его представителем подается исковое заявление. Оно должно быть оформлено в письменной форме и содержать следующие сведения:

наименование арбитражного суда, в который подается заявление; наименование лиц, участвующих в деле, и их почтовые адреса; цена иска, если иск подлежит оценке; обстоятельства, на которых основаны исковые требования; доказательства, подтверждающие основания исковых требований; расчет взыскиваемой или оспариваемой суммы; требования истца со ссылкой на законы и иные нормативно-правовые акты, а при предъявлении иска к нескольким ответчикам — требования к каждому из них;

сведения о соблюдении досудебного (претензионного) порядка урегулирования спора с ответчиком, когда это предусмотрено Федеральным законом для данной категории споров или договоров;

перечень прилагаемых документов.

В исковом заявлении могут указываться и иные сведения, если они необходимы для правильного разрешения спора, а также имеющиеся у истца ходатайства.

К исковому заявлению должны быть приложены документы, подтверждающие: уплату государственной пошлины в установленных законом порядке и размерах; направление копий искового заявления и приложений к нему документов; соблюдение досудебного (претензионного) порядка урегулирования спора с ответчиком, когда это предусмотрено Федеральным законом для данной категории споров или договоров; обстоятельства, на которых основываются исковые требования. Если исковое заявление подписано представителем истца, необходимо приложить доверенность, подтверждающую полномочия истца на предъявление иска. К заявлению в понуждении заключить договор необходимо приложить проект договора.

Арбитражный судья единолично решает вопрос о принятии или об отказе в принятии искового заявления, которое не может быть принято судьей в следующих случаях: 1) если спор не подлежит рассмотрению в арбитражном суде; 2) если имеется вступившее в законную силу принятое по спору между теми же лицами, о том же предмете и по тем же основаниям решение или определение о прекращении производства по делу либо об утверждении мирового соглашения суда общей юрисдикции, арбитражного суда; 3) если в производстве суда общей юрисдикции, арбитражного суда, третейского суда имеется дело по спору между теми же лицами, о том же предмете и по тем же основаниям; 4) если имеется вступившее в законную силу принятое по спору между теми же лицами, о том же предмете, по тем же основаниям решение третейского суда, за исключением случаев, когда арбитражный

Раздел IX

суд отказал в выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение решения третейского суда, возвратил дело на новое рассмотрение в третейский суд, принявший решение, но рассмотрение дела в том же третейском суде оказалось невозможным.

О принятии искового заявления либо об отказе в принятии искового заявления судья выносит определение, которое направляется лицам, участвующим в деле. Определение судьи об отказе в принятии искового заявления может быть обжаловано.

Арбитражный судья в соответствии со ст. 108 Арбитражного процессуального кодекса РФ возвращает исковое заявление и приложенные к нему документы, если:

1) не соблюдены форма и содержание искового заявления, о чем говорится в начале этой статьи;

2) исковое заявление не подписано или подписано лицом, не имеющим права подписывать его, либо лицом, должностное положение которого не указано;

3) дело неподсудно данному арбитражному суду;

4) не представлены доказательства направления другим лицам, участвующим в деле, копий искового заявления;

5) не предъявлены документы, подтверждающие уплату государственной пошлины в установленном порядке и размере, а в случаях, когда Федеральным законом предусмотрена возможность отсрочки, рассрочки уплаты государственной пошлины или уменьшения ее размера, отсутствует ходатайство об этом либо ходатайство отклонено;

6) истец не представил документы, подтверждающие соблюдение досудебного (претензионного) порядка урегулирования спора с ответчиком, когда это предусмотрено Федеральным законом для данной категории споров или договором;

7) в одном исковом заявлении соединено несколько требований к одному или нескольким ответчикам, когда эти требования не связаны между собой;

8) не представлены доказательства обращения в банк или иную кредитную организацию за получением с ответчика задолженности, когда она согласно закону, иному нормативному правовому акту или договору должна быть получена через банк или иную кредитную организацию;

9) до выяснения определения о принятии искового заявления к производству от истца поступило заявление о возвращении искового заявления.

О прекращении искового заявления судья выносит определение, которое может быть обжаловано.

При принятии искового заявления дело должно быть рассмотрено! и решение принято не позднее 2 месяцев со дня поступления искового! заявления в арбитражный суд.

По результатам рассмотрения искового заявления арбитражный суд принимает решение, которое должно быть законным и обоснованным.

На решение арбитражного суда по исковому заявлению в установленном порядке может быть подана апелляционная просьба, а после ее рассмотрения — кассационная жалоба.

Арбитражный суд по заявлению лица, участвующего в деле, вправе принять меры по обеспечению иска, которыми могут быть:

1) наложение ареста на имущество или денежные средства, принадлежащие ответчику;

2) запрещение ответчику совершать определенные действия;

3) запрещение другим лицам совершать определенные действия, касающиеся предмета спора;

4) приостановление взыскания по оспариваемому истцом исполнительному или иному документу, по которому взыскание производится в бесспорном (безакцептном) порядке;

5) приостановление реализации имущества в случае предъявления иска об освобождении его от ареста.

По делам, рассматриваемым в арбитражных судах, в частности с исковых заявлений по спорам, возникающим при заключении, изменении или расторжении договоров и по спорам о признании сделок недействительными, взимается государственная пошлина в 20-кратном размере минимального размера оплаты труда.

В соответствии со ст. 196 ГК РФ общий срок исковой давности установлен 3 года, но для отдельных требований устанавливаются иные сроки исковой давности. Так, иск о применении последствий недействительности ничтожной сделки может быть предъявлен в течение 10 лет со дня, когда началось ее исполнение. Иск о признании оспоримой сделки недействительной и о применении последствий ее недействительности может быть предъявлен в течение года (п. 2 ст. 181 ГК РФ). Срок исковой давности по требованиям, предъявляемым в связи с ненадлежащим качеством работы, выполненной по договору подряда, составляет один год, а в отношении зданий и сооружений — 3 года.

Раздел X

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ЕГО СТРУКТУРНЫМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ

1. Системные характеристики предприятия как объекта управления

Предприятие с позиций системных характеристик относится к классу социально-экономических систем (СЭС). СЭС входят в группу больших, сложных, динамических, вероятностных, самоуправляемых, вещественно-энергетических систем. *Основными их элементами выступают социальные группы и отдельные работники, осуществляющие при помощи средств производства процессы производства и воспроизводства**, организации и управления, а основными связями между элементами — экономические отношения. Важнейшая особенность СЭС в том, что они создаются человеком для осуществления производства общественного продукта с целью удовлетворения определенных потребностей. Они — результат труда (по созданию и развитию СЭС), и труд — основа их функционирования и развития. Важная особенность управления в таких системах состоит в том, что объектом воздействия со стороны управляющей системы (управляющего органа) выступает человек в процессе своей трудовой деятельности; личность со своим внутренним миром, проявляющимся в его интересах, и внешними связями и отношениями, но человек не изолированный, а в социальной группе, в определенном обществе, где развиты отношения разделения и кооперации труда, обособившие организационную и управленческую деятельность и сделавшие их главным фактором эффективности деятельности предприятия.

Основными характеристиками любой системы выступают вход, выход и процесс преобразования входа в выход. Входом предприятия как системы является поток материальных, финансовых, информационных, трудовых и энергетических ресурсов, используемых в процессах накопления и использования его потенциала для реализации

* Производство — это целенаправленная деятельность по созданию чего-либо полезного (материальных и нематериальных объектов объективного мира, услуг). Воспроизводство — это процесс воссоздания элементов социально-экономической системы, ее развития.

его миссии, стратегии, политики и планов деятельности. Его выходом выступают результаты деятельности в виде определенных материальных и нематериальных продуктов и услуг, удовлетворяющих определенные потребности. Эти результаты могут быть положительными (общественно полезными) и отрицательными (неполезными и даже общественно вредными). К отрицательным результатам следует отнести прежде всего отходы и потери*.

Каждый ресурс, поступая в систему, обладает определенным потенциалом (от латинского *potentia* — сила, мощь) — максимальной возможностью участия в конкретном процессе данного предприятия и определяется технологией этого процесса (методами и последовательностью выполнения операций данного процесса). В разных процессах или в одинаковых процессах с различной технологией данный ресурс будет иметь различный потенциал.

Предприятие — это не простая сумма ресурсов и их потенциалов, а совокупность ресурсов во взаимодействии в процессах системы (производственных, управленческих, социальных, обеспечивающих и т. д.), определяемом технологией этих процессов в данной системе. Соединение ресурсов в систему, т.е. взаимосвязи ресурсов в системных процессах предприятия, определяет его потенциал, который меньше суммы потенциалов составляющих его ресурсов на величину технологически необходимых потерь в процессах, в которых должен участвовать каждый конкретный ресурс предприятия.

Процесс труда протекает в рамках рабочих мест. В конечном итоге все поступающие на предприятие ресурсы распределяются по его рабочим местам (токаря, слесаря, кладовщика, бухгалтера, директора и т. д.), где они, соединяясь в выполняемых на данном рабочем месте процессах, переходят в новое качество — полезный или неполезный результат деятельности. Рабочее место — элементарная часть, минимальная организационная единица предприятия, его «атом». Оно состоит из средств труда, предметов труда и рабочей силы, предназначенных для выполнения определенных функций данного предприятия и выступающих элементами рабочего места как системы.

Основной ресурс рабочего места — рабочая сила как способность конкретного работника выполнять на данном рабочем месте определенные действия, трудовой процесс. Как элемент рабочего места работник не только обладает определенным ресурсным потенциалом (мышечной энергией, знаниями, умением, опытом и др.), но и выступает управляющим органом рабочего места как системы. При этом в обеспечении функционирования и развитии предприятия имеют определенное значение все составляющие его структуру рабочие места и рабочих, и инженерных, и экономических, и управленческих, и других профессий.

* Разделение бесполезного выхода на отходы и потери носит условный характер. Оно отражает возможность использования отходов в других процессах, не характерных для данной системы, и невозможность использования потерь в каких-либо известных на данный момент времени процессах человеческой деятельности.

Раздел X

Основу, скелет рабочего места составляют орудия труда. Пространственное их размещение и распределение между ними технологических операций, выполняемых в рамках рабочего места, определяют его организацию, но не исчерпывает ее. Только взаимосвязь всех элементов рабочего места во времени и в пространстве в соотношении с его функциями и деятельностью работника на данном предприятии полностью характеризует его организацию. Связь (отношение) между элементами — одно из самых существенных свойств системы и основная, определяющая характеристика ее структуры. *Определить структуру предприятия как системы — значит определить состав его подразделений и рабочих мест и их связи (отношения).*

Структура (лат. *structura*) — строение и внутренняя форма организации предприятия, выступающая как единство устойчивых взаимосвязей между его рабочими местами и подразделениями. Структура отражает только одну сторону организации предприятия, внутреннюю ее форму. Другая сторона организации выражается в согласованности обусловленного структурой взаимодействия дифференцированных и относительно автономных подразделений и рабочих мест предприятия между собой и внешней средой. *Если структура — это статика организации предприятия, форма его существования, то организация — динамика предприятия, форма его деятельности и развития, т. е. изменение связей рабочих мест и подразделений предприятия в процессе его функционирования и развития.* Организация предприятия включает в себя структуру как свое данное фиксированное состояние, взятое в покое, статике. Организация как свойство системы и вид деятельности присуща любому предприятию, но каждое предприятие имеет свою специфическую организацию, выраженную в определенной структуре.

Рабочие места — исходный материал или исходное условие для формирования системы. При этом необходимо определить такие взаимосвязи рабочих мест предприятия, при которых каждый организационный и ресурсный элемент должен входить в предприятие как систему максимальным количеством и объемом полезных для него свойств. Чем большим количеством свойств элементы входят в систему и чем выше степень проявления этих свойств в достижении ее целей, тем лучше используются потенциальные возможности элементов и функционирует вся система. Организация деятельности предприятия — это формирование состава рабочих мест, их совокупностей (бригад, групп, участков, отделов, цехов и т.д.), их взаимосвязей и функций для эффективного достижения целей предприятия. Этому процессу соответствуют три функции: организационный анализ, организационное проектирование и реализация организационных проектов. Например, для производства определенного вида продукции необходимо создать рабочие места, их организационные совокупности (участки, цехи) и связи между ними, которые должны обеспечить при определенных условиях (соблюдении технологии производства, дисциплины труда, поставок материалов и т. д.) максимальное использование ресурсов, поступающих на вход данной системы. Для этого

разрабатывается проект производственной системы, предусматривающий определение ряда характеристик, регламентирующих деятельность работников и подразделений предприятия и обеспечивающих реализацию целей производственного процесса. К ним прежде всего относятся: необходимый состав рабочих мест, их рациональное размещение на имеющихся производственных площадях; рациональный состав совокупностей рабочих мест (бригад, участков, цехов, отделов и т. д.); состав производственных процессов и операций, их распределение между рабочими местами и совокупностями рабочих; взаимосвязи рабочих мест при выполнении производственных процессов и операций. При разработке такого проекта исходят из сложившейся системы разделения труда, специализации рабочих мест и тенденций их развития, выявленных при помощи организационного анализа.

Наличие нескольких рабочих мест и совокупностей рабочих мест, в рамках которых выполняются части единого процесса реализации функций предприятия, требует направления и координации деятельности отдельных людей на этих рабочих местах, что достигается с помощью управления.

Управление деятельностью предприятия — это прежде всего управление трудовой деятельностью людей, использующих на своих рабочих местах средства производства для осуществления процессов производства, воспроизводства и управления; деятельность людей, направленная на обеспечение эффективного (с наименьшими затратами вещества, энергии, времени и отрицательного влияния на окружающую среду) достижения цели (или целей) предприятия. Основная общая цель всех видов деятельности предприятия, четко выраженная причина его существования, его предназначение в обществе составляют его миссию. Она формируется прежде всего с точки зрения повышения социальной роли предприятия и является базой организации и управления его деятельности, так как этой миссией:

определяются взгляды высшего звена руководства предприятия на долгосрочное планирование;

снижается риск принятия недостаточно обоснованных решений; создаются предпосылки для конкретизации целей предприятия и мотивации персонала;

обеспечивается база для определения целей и задач отдельных видов деятельности предприятия и его подразделений.

Миссия предприятия теснейшим образом взаимосвязана с его стратегией и целями (рис. 1), которые, как правило, разрабатываются совместно (задачи по их формированию относятся к сопряженным*) и являются базой планирования деятельности предприятия.

* Сопряженными называются управленческие задачи, когда результат выполнения первой задачи является исходной информацией выполнения второй задачи и одновременно результат выполнения второй задачи является исходной информацией для выполнения первой задачи. К сопряженным задачам, например, относятся оптимизация распределения плана производства электроэнергии между электростанциями энергосистемы и оптимизация размещения ремонтных площадок в годовом графике электрической нагрузки.

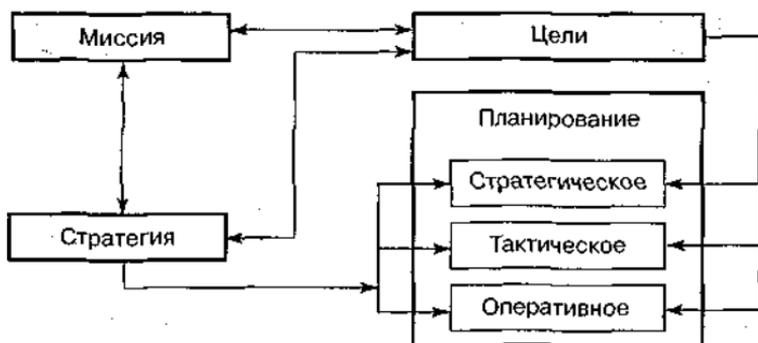


Рис. 1. Взаимосвязь миссии, стратегии, целей и планирования деятельности предприятия

Планирование — начальная фаза процесса и основная функция управления. *Стратегия* — правила поведения предприятия на рынке.. *Цели* — направления деятельности предприятия, способствующие реализации ее стратегии и миссии; назначения, для достижения которых организуются все рабочие места, подразделения и связи предприятия.

Управление в процессах формирования и развития системы выступает объектом организации (организация воздействует на управление), а организация — управляемым процессом (происходит процесс управления организацией системы). При функционировании системы организация выступает частью управления, его стадией.

Управление осуществляется путем воздействия управляющего органа (элемента, подсистемы) системы на ее управляемые параметры. В технических системах это может быть скорость, направление движения; в экономических системах — производительность труда, себестоимость продукции, прибыль, рентабельность и т. д. Управление деятельностью предприятия нельзя ограничивать воздействием. *Воздействие* — это способ реализации цели управления, но еще не само управление. Кроме воздействия управление включает обратную связь, выбор цели, выработку воздействия, выбор объектов и параметров предприятия для воздействия.

Обратная связь определяет необходимость управляющего воздействия. В самом общем виде обратная связь — это механизм учета разницы между целью действия и его результатами. При этом под действием понимаются и процессы, протекающие на предприятии, и воздействие на них со стороны управляющей подсистемы. Обратная связь и воздействие (прямая связь) — характеристики взаимодействия управляемой и управляющей подсистем предприятия и как таковые выступают характеристиками ее организации, т. е. управление осуществляется в рамках организации предприятия (е управляющим органом, имеющим свою внутреннюю организацию (организацию управления)). *Высшей конечной целью управления является оптимизация функционирования системы, получение возможно большего полезного эффекта при наименьших усилиях и затратах.*

Потенциал рабочего места характеризует его максимальные возможности в преобразовании исходных ресурсов в полезный результат и определяется максимальной производительностью (выработкой) при минимальных отходах и потерях ресурсов. Он зависит от уровня квалификации работника, технико-технологических (технично-эксплуатационных) и экономических характеристик средств труда, которые используются в его рамках, технологии процессов и соотносительности и пропорциональности рабочей силы, средств и предметов труда, т. е. организации. Если принять уровень техники, технологии и квалификации работника в определенный период постоянным, то изменение потенциала рабочего места будет зависеть только от его организации. Уровень организации рабочего места определяется соответствием уровня квалификации работника уровню используемых средств труда, уровня развития средств труда — используемым исходным ресурсам, используемых исходных ресурсов — требованиям технологии его процессов.

Объединение рабочих мест в организационно обособленные совокупности определяется общностью характера и содержания функций, которые они выполняют в деятельности предприятия или его подразделений. Так как в деятельности предприятия ту или иную его функцию выполняет не один, а чаще всего несколько работников, одновременно участвуя в параллельных технологических процессах, не имеющих технологических связей между собой, то их рабочие места объединяет не технологический процесс, в котором они участвуют, а выполняемая ими функция. Так, рабочие места токарей составляют токарный участок в механическом цехе, хотя они выполняют в данный момент операции токарной обработки деталей, идущих на изготовление разных машин, т. е. участвуют в разных технологических процессах изготовления продукта предприятия. Рабочие места, выполняющие функции механической обработки, составляют механический цех, термообработки — термический цех и т. д. Аналогично объединяются в совокупности рабочие места инженеров, экономистов, управленцев, образуя группы, бюро, лаборатории, отделы.

На уровне подразделения в отличие от уровня рабочего места величину потенциала определяют не только свойства его ресурсов и их взаимосвязи, свойства рабочих мест и их взаимосвязи, но и основные отношения организации. Это — отношения социальной мотивации: коллективизма, сотрудничества и взаимопомощи, состязательности, проявляющиеся в отношениях соревнования и конкуренции и составляющих их содержание, т. е. на этом уровне определяющую роль играет «человеческий» фактор трудовой активности и деятельности людей.

Еще сложнее организационные отношения между подразделениями, определяющие величину экономического потенциала предприятия, так ~ как на этом уровне вступают в действие не столько отношения между людьми, работающими на рабочих местах подразделений, сколько отношения между социальными группами, коллективами подразделений и их руководителями.

Раздел X

Таким образом, *потенциал предприятия определяется потенциалами рабочих мест и уровнем развития организационных отношений между рабочими местами и их совокупностями (подразделениями предприятия)*. Изменение величины потенциала предприятия определяется изменением:

взаимосвязей и взаимозависимостей рабочих мест и их ресурсных элементов;

количества рабочих мест и перераспределения между ними функций предприятий;

качественных характеристик элементов рабочих мест;

взаимосвязей и взаимозависимостей подразделений;

целей предприятия.

Различают производственные, научно-технические, социально-политические, экономические и экологические цели деятельности предприятия. Относительно этих целей необходимо определять потенциал предприятия, а эффективность его деятельности — с учетом результатов и затрат по этим целям.

Для обеспечения высокоэффективной деятельности предприятия необходимо выбирать (или формировать) состав производственных, научно-технических, обеспечивающих, обслуживающих и управленческих подразделений, свойства которых (а соответственно, и потенциалы) в наибольшей степени соответствуют выполнению действий, необходимых для достижения его целей, и устанавливать связи между подразделениями и рабочими местами, обеспечивающие максимальное проявление этих свойств (максимальное использование потенциалов). Состав подразделений и рабочих мест, их свойства и связи, через которые в процессе деятельности проявляется функциональное взаимодействие подразделений и рабочих мест, составляют уровень организации предприятия.

Для предприятия, его подразделений и рабочих мест необходимо различать три уровня организации и эффективности их деятельности.

1. *Идеальный уровень* — это предел, к которому стремится предприятие (его подразделение) в обеспечении эффективности использования имеющихся ресурсов для достижения целей. Он соответствует максимально возможной эффективности функционирования рабочих мест при данных составе их постоянной и переменной частей ресурсов и технологии процессов. При идеальной организации деятельности предприятия затраты исходных ресурсов на единицу полезного результата соответствуют минимальным (технологически необходимым*); полезные результаты деятельности — максимально допустимой производительности системы машин, участвующих в данном процессе, или максимальным возможностям человека (при немеханизированном или

* Это затраты, соответствующие минимальным при данном уровне техники и технологии потерям и отходам ресурсов. Например, технология обработки металлов резанием имеет одни минимально допустимые отходы металла со стружкой, технология обработки металлов накаткой вообще не имеет таких отходов.

таломеханизированном трудовом процессе); длительность цикла (производственного, управленческого) — минимально допустимой условиями технологии производственного или управленческого процесса. При изменении состава ресурсов предприятия, его рабочих мест и их свойств, которое происходит при развитии предприятия (повышении квалификации работников, улучшении режима и условий труда и отдыха, модернизации, техническом перевооружении, реконструкции, расширении), изменяется и величина идеального уровня организации и эффективности его деятельности.

Идеальный уровень эффективности при идеальном уровне организации предусматривает идеальное управление, которое использует каналы связи и отношения, сформированные организацией, и осуществляется в рамках идеально организованной управляющей системы предприятия.

2. При формировании предприятия создается не идеальная, а *нормативная организация* его деятельности, т. е. при проектировании организации производства, труда и управления используется действующий в данном периоде набор организационно-нормативных документов, в них вносятся коррективы с учетом специфики данного предприятия. Эти документы пересматриваются и в соответствии с ними пересматривается организация деятельности предприятия, что составляет его организационное развитие, целью которого является приближение нормативного уровня организации и соответствующей эффективности деятельности к идеальному. Совершенствование всей системы организационно-нормативных документов предприятия с целью повышения эффективности его деятельности — это изменение его организационной структуры. Оно получило название *организационной реструктуризации деятельности предприятия*.

Подразделения аппарата управления, исполнители и руководители предприятия в своей деятельности исходят из нормативного уровня организации предприятия, т. е. из состава подразделений, рабочих мест, их функционального взаимодействия и связей, установленных системой действующих организационно-нормативных документов (положений, должностных инструкций, штатных расписаний, методических материалов и т.д.). *Нормативная эффективность* деятельности предприятия предусматривает идеальное управление в рамках нормативной организации. Недостатки в управлении снижают фактический уровень организации и эффективности деятельности предприятия по сравнению с нормативным. Это прежде всего несоответствие фактического распределения задач предприятия между его подразделениями, а также задач подразделений между их рабочими местами функциональному взаимодействию, установленному в нормативной организации; неправильное или неполное использование установленных нормативной организацией связей и свойств подразделений и рабочих мест; недооценка их стремления к самостоятельности; несоответствие целей или задач предприятия его миссии, стратегии и политике; неправильная

Раздел X

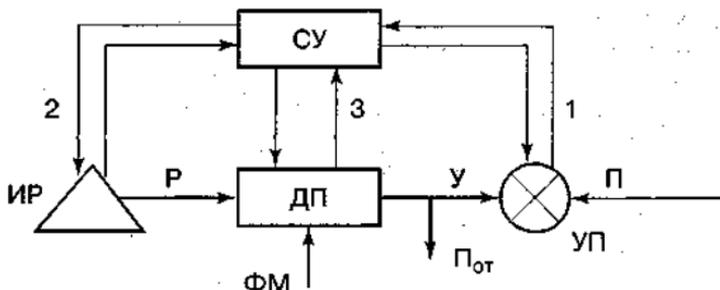
или несвоевременная реакция на изменение внешней среды; недостаточная активизация работников в качественном выполнении функций и другие.

Фактический уровень организации и эффективности формируется при реальном осуществлении процесса управления (реализации организации как стадии процесса управления) в рамках и на основе нормативной организации для решения текущих задач предприятия. При этом формируется фактический потенциал и обеспечивается фактическая эффективность деятельности предприятия, т. е. фактическая эффективность деятельности получается при реальном управлении в рамках нормативной организации. Причем уровень фактической организации и эффективности может быть выше нормативного, когда при несоответствии нормативных параметров требованиям эффективного управления фактический уровень организации выходит за рамки нормативного (при соответствующих условиях) и требует пересмотра организационно-нормативных документов. Этот недостаток организационной деятельности предприятия — следствие того, что организация менее динамическая функция предприятия, чем управление.

2. Сущность и содержание управления деятельностью предприятия

Процесс управления — это преобразование информации о фактическом состоянии и поведении объекта управления и внешней среды в информацию о необходимом их изменении для достижения целей с учетом возможностей (потенциала) и законов функционирования, развития и взаимодействия объекта с внешней средой. Взаимодействие предприятия с внешней средой осуществляется через его входы и выходы как системы. При этом оно не просто реагирует на изменения внешней среды, а пытается активно воздействовать и воздействует на эти изменения, создает необходимые для них условия и использует их для достижения своих целей. Таким образом, на предприятии осуществляется управление не только объектами и процессами данного предприятия, но и объектами и процессами внешней среды, определяющими условия деятельности данного предприятия. В этом плане в процессе управления деятельностью предприятия выделяется три контура (рис. 2).

Первый контур — *управление потребностями и потреблением продукции и (или) услуг предприятия*. Предприятие функционирует и развивается с целью удовлетворения определенных потребностей общества в производимых им продукции и (или) услугах и на этой основе получения прибыли. Для обеспечения достижения этой цели система управления предприятием осуществляет поиск и обработку информации о структуре и динамике потребностей в данной продукции, степени их удовлетворения по количественным и качественным ее параметрам. Она не пассивно изучает потребности и потребление, а активно воздействует на их формирование и развитие через научно-техническую



СУ — система управления деятельностью организации; ДП — деятельность предприятия; ИР — источники ресурсов (трудовых, материальных, информационных, энергетических, финансовых); Р — ресурсы; П — потребности в продукции и услугах; У — продукция и услуги предприятия; $P_{от}$ — потери ресурсов в процессах организации; ФМ — форс-мажорные условия, воздействующие на состояние и процессы предприятия; УП — удовлетворение потребностей в продукции и услугах предприятия.

Контур управления деятельностью предприятия: 1 — управление потребностями и потреблением; 2 — управление источниками ресурсов; 3 — внутрифирменное управление.

Рис. 2. Принципиальная схема управления деятельностью предприятия

информацию, рекламу и заключение договоров на поставки, через изменение потребительских свойств и систему обслуживания своей продукции у потребителя. В процессах реализации этого контура управления принимаются решения о направлениях, формах и методах воздействия на потребителей, составе потребителей и т. д. Его часто называют управлением маркетингом. Однако в реальных системах управление маркетингом составляет только часть процессов первого контура и часть процессов второго контура управления деятельностью предприятий.

Второй контур — это *управление обеспечением ресурсами и их источниками*. В процессах этого контура управления собираются и изучаются данные о предполагаемых поставщиках необходимых для предприятия материальных, энергетических, информационных, трудовых и финансовых ресурсов, их возможностях и планах развития. Управление обеспечением ресурсами осуществляется не только через систему заключаемых договоров на поставки и санкций за отклонения от них, но и через участие предприятия в деятельности и развитии источников своих ресурсов (например, через участие в инвестировании реализации проектов развития поставщика, улучшающих необходимые для данного предприятия свойства поставляемого ему ресурса).

Третий контур — *управление производственно-хозяйственными процессами предприятия (внутрифирменное управление)*. Он осуществляется на основе сбора и обработки информации:

о структуре, количестве и качестве поступающих на предприятие исходных ресурсов, их распределении и использовании в процессах формирования и развития экономического потенциала, управления, производства продукции и (или) услуг;

Раздел X

структуре, объеме, качестве и использовании экономического потенциала предприятия на осуществление производственно-хозяйственных процессов и управление;

структуре, объеме и качестве продукции и услуг, потерях, реализуемых и нереализуемых отходах;

ходе производственно-хозяйственных процессов.

В управлении используется также информация, поступающая из вышестоящих, государственных и муниципальных органов управления, из источников научно-технической информации, и формируется система отчетной и справочной информации для внешних ее потребителей (налоговых, статистических, административных и других органов и организаций).

В определенной последовательности операций преобразования информации процесс управления деятельностью любого предприятия представляет собой совокупность замкнутых циклов. Каждый цикл начинается с постановки целей, выработки и принятия управленческого решения, обеспечивающего достижение этой цели, и заканчивается контролем исполнения принятого решения и прогнозированием результатов, на основе которого определяется необходимость принятия нового решения или постановки новых целей деятельности предприятия. Совокупность операций по реализации функций управления, сгруппированная в блоки по признаку общности их технологического содержания и роли в процессе управления в определенной последовательности их выполнения в цикле управления, получила название *технологического цикла управления*. Операции технологического цикла раскрывают *технологическое содержание управления*.

Весь процесс управления деятельностью предприятия определяют операции *блока решений*, включающего операции постановки целей, выработки и принятия решений. От того, насколько своевременно и правильно принимаются решения, ставятся цели перед производственными коллективами и отдельными работниками, зависит эффективность деятельности предприятия и его подразделений. Операции постановки целей, выработки и принятия решений определяют содержание и объем необходимой для управления информации, объем работ по ее поиску, сбору, обработке, хранению и передаче, составляющих информационный блок управления. От уровня обеспеченности необходимой и достаточной информацией, полноты и своевременности контроля и прогнозирования результатов в значительной степени зависит качество принимаемых в системе управления решений.

Важную роль в технологическом цикле управления имеет *организационный блок*, включающий операции формирования структуры, необходимой для эффективной реализации решений и доведения решений до исполнителей. Эффективность реализации решений зависит от правильности понимания работниками предприятия поставленных в решениях целей, места каждой решаемой задачи в общей совокупности задач социально-экономического развития предприятия и отдельных его

подразделений; уровня обеспеченности работ необходимыми ресурсами, инструментами, приспособлениями, инструкциями, технологическими картами, проектами организации работ, графиками и т. д. При неправильном доведении решений до исполнителей или недостаточной организации исполнения самое эффективное решение может оказаться в процессе его реализации малоэффективным или неэффективным.

Операции контроля и прогнозирования результатов исполнения решения, составляющие *контрольный блок*, обеспечивают необходимую для управления обратную связь. При их выполнении определяется необходимость принятия нового решения, корректирующего или дополняющего ранее принятое решение. Выработка нового решения влечет за собой поиск, сбор, обработку необходимой для этого информации. Технологический цикл замыкается, и начинается новый цикл, начало которому дает принятие нового решения. Следовательно, процесс управления надо рассматривать прежде всего с точки зрения его цикличности, выделяя принимаемые в системе управления решения в качестве основных элементов циклов выработки и принятия управленческих решений, а само управленческое решение и результаты его реализации — как основной продукт управляющей системы.

При анализе и проектировании управления деятельностью предприятия из множества работ по управлению необходимо выделять их совокупности, составляющие задачи*. Критериями выделения задачи являются: общность целей работ; единство методики их выполнения; относительная обособленность данной совокупности; единство периода, на который направлены результаты работ; единство типа объекта управления. Например, работы по реализации задачи «Разработка годовой производственной программы предприятия» имеют: общую цель — формирование оптимальной программы производства конкретных видов продукции; единую методику выполнения; составляют самостоятельную совокупность в деятельности аппарата управления предприятия по планированию основного производства, единый период — год.

Задачи выполняются работниками предприятия при реализации закрепленных за ними функций управления. В рамках одной функции управления каким-либо процессом предприятия может выполняться одна или несколько задач. Цель задачи является подцелью функции, в рамках которой эта задача решается. Границы задачи могут совпадать с границами функции управления, если совокупность операций по реализации функции отвечает признакам задачи. В этом случае цели функции и задачи совпадают. Практика показывает, что в состав одной функции управления каким-либо процессом предприятия входит не более 50 задач. Функции управления, в рамках которых реализуются

* В практике под задачей управления в основном понимают цель, для достижения которой необходимо выполнить некоторую совокупность действий. То есть постановка задачи подразумевает по крайней мере два исходных момента: результат, который нужно получить, и действие, которое необходимо произвести для получения результата.

Раздел X

задачи управления каким-либо процессом предприятия, обычно называют конкретными*. Они отличаются друг от друга составом, технологией и организацией работ по реализации их задач, Выделение конкретных функций обуславливается развитием функционального разделения труда в управляемых и управленческих процессах предприятия. На рис. 3 приведена матрица укрупненного функционального разделения системы управления деятельностью предприятия.

		у				день		ельн		тредп	
		10	20	30	40	50	60	70	80	90	00
		101	201	301	401	501	601	701	801	901	001
		102	202	302	402	502	602	702	802	901	002
		103	203	303	403	503	603	703	803	902	003
		104	204	304	404	504	604	704	804	903	004
6	о	105	205	305	405	505	605	705	805	904	005
	б	106	206	306	406	506	606	706	806	905	006

Общие функции управления: 1 — планирование (прогнозирование, постановка целей, моделирование, программирование); 2 — организация (регламентирование, нормирование, инструктирование); 3 — регулирование (оперативное управление); 4 — контроль; 5 — учет; 6 — анализ.

Укрупненные функции деятельности предприятия: 10 — обеспечение материальными и энергетическими ресурсами и их использование (взаимосвязь с рынком материальных и энергетических ресурсов); 20 — обеспечение информационными ресурсами и их использование (взаимосвязь с информационным рынком); 30 — обеспечение финансовыми ресурсами и их использование (взаимосвязь с финансовым рынком); 40 — обеспечение трудовыми ресурсами и их использование (взаимосвязь с рынком трудовых ресурсов); 50 — научно-техническая подготовка деятельности предприятия; 60 — основные процессы деятельности предприятия; 70 — содержание оборудования, зданий и сооружений и развитие технической базы предприятия; 80 — обслуживание деятельности предприятия; 90 — сбыт продукции и (или) услуг (взаимосвязь с рынком продукции и услуг предприятия); 00 — управление.

101-006 — конкретные функции управления, т. е. функции управления, содержание которых конкретизируется особенностями данного управляемого процесса предприятия.

Рис. 3. Матрица функционального разделения системы управления предприятием

Все подсистемы управления деятельностью предприятия, выделенные по функциональному признаку управляемых процессов (функциональные подсистемы управления), в целях анализа и совершенствования управления сгруппированы в матрице в десять укрупненных подсистем (подсистем 1-го порядка функционального разделения предприятия), в каждую из которых могут входить до десяти более мелких подсистем (подсистем 2-го порядка функционального разделения предприятия).

* Функции управления делятся на общие и конкретные. Общие функции управления отражают его стадии (отсюда их еще называют стадийными) и имеют место в любой системе управления, независимо от управляемого объекта. По отношению к определенному объекту они наполняются конкретным содержанием, обусловленным спецификой объекта, поэтому называются конкретными.

При необходимости в подсистемах 2-го порядка можно выделить еще до десяти подсистем 3-го порядка. Однако практика исследования и совершенствования систем управления предприятиями показывает, что для этого достаточно выделение подсистем 2-го порядка. Десятичная группировка позволяет при выделении и обособлении в результате развития предприятия новой функциональной подсистемы управления определить ее место в его системе управления без изменения принятого ранее функционального разделения задач и работ по управлению и их классификации. Это особенно важно при непрерывном совершенствовании управления деятельностью предприятия. Отраслевая специфика предприятия отражается в основном в составе подсистем основного производства и незначительно — в подсистемах управления техническим обслуживанием производства, сбытом продукции и финансовой деятельностью (в приложении приведен пример функционального разделения машиностроительного предприятия).

Функциональное разделение предприятия с использованием приведенной на рис. 3 матрицы позволяет обеспечить:

системный подход при анализе и проектировании систем управления с целью повышения их эффективности, так как каждая функциональная подсистема, выделенная по столбцу или строке матрицы, рассматривается как часть системы управления предприятием во взаимосвязи и в зависимости от других подсистем;

полноту охвата работ по реализации функций управления, т. е. границы исследования определяются не функциями подразделения и совокупности подразделений, выполняющих основной объем задач по управлению данным процессом производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а совокупностью задач функций управления этим процессом, выполняемым множеством подразделений, с учетом цикличности (взаимосвязи общих функций управления в циклах) и иерархичности управленческих процессов и взаимосвязей в них рассматриваемых задач. Например, задачи управления материально-техническим обеспечением решают: отдел материально-технического обеспечения; цехи предприятия; линейные руководители различных уровней иерархии управления предприятием; другие отделы и службы, а не только отдел материально-технического обеспечения и подчиненное ему складское хозяйство, поэтому при изучении управления материально-техническим обеспечением нельзя ограничиваться только деятельностью отдела материально-технического обеспечения, как это рекомендуют многие методики по совершенствованию систем управления. Эти рекомендации исходят не из процессного, объектного (функционального) и технологического разделения управленческого труда, а из традиционно сложившихся функций подразделений в общей совокупности функций управления деятельностью предприятия;

расчленение функций управления на виды работ и выявление последовательности их осуществления, на этой базе произвести количественный анализ уровня организации труда работников аппарата управления и наметить пути ее совершенствования; подготовить

Раздел X

оптимальный вариант разделения и кооперации управленческого труда — разграничить функции различных уровней управления, распределить полномочия по выработке и принятию управленческих решений;

рассмотрение деятельности предприятия и процесса управления как единого целого через единство функционального расчленения (разделения и кооперации труда) его производственно-хозяйственной и организационно-управленческой деятельности.

Если задачи по реализации функций управления сгруппировать по признаку срока действия решений, для выработки которых они выполняются в системе управления, то выделяется три относительно обособленных цикла управления: оперативно-диспетчерский, тактический, стратегический.

Весь процесс управления и деятельность предприятия в целом определяет цикл стратегического управления, так как он начинается с выполнения задач ведущего процесса управления (общей функции управления) — стратегического планирования. Стратегические плановые решения (как результат выполнения задач стратегического планирования) определяют пути и направления деятельности всех подразделений и предприятия в целом. Для обеспечения их выполнения вырабатываются и принимаются соответствующие организационные решения, создаются информационная база и модели фактического прошлого состояния и поведения объекта управления и внешней среды, т. е. выполняются определенные задачи контроля, учета и анализа, которые замыкают цикл стратегического управления. Операции цикла стратегического управления выполняются в основном подразделениями и руководителями высшего уровня управления предприятием.

Реализацию стратегических решений обеспечивают соответствующие (плановые, организационные, регулирующие) решения цикла тактического управления, основу которого составляет тактическое планирование. В его процессах конкретизируются и детализируются стратегические плановые решения. В процессах выполнения операций цикла тактического управления определяется необходимость корректировки стратегических решений. Таким образом, реализуется обратная связь стратегического и тактического планирования. Операции цикла тактического управления выполняют в основном подразделения и руководители среднего уровня иерархии управления предприятием.

Решения, принятые при выполнении операций цикла тактического управления, реализуются через операции оперативно-диспетчерского цикла, основу которого составляет оперативное планирование; оно базируется на оперативном анализе, учете и контроле, формирующих обратную связь оперативных плановых и организационных решений.

Операциями по реализации процессов оперативного управления заняты все подразделения аппарата управления на всех уровнях иерархии, но чем ниже уровень иерархии, тем больший объем занимают операции оперативно-диспетчерского управления в общем объеме операций по управлению. У некоторых подразделений и предприятий они составляют основную часть объема работ (производственный

отдел, отдел материально-технического обеспечения, транспортный отдел, отдел главного механика и др.). Однако автоматизация процессов управления определяет необходимость сосредоточения оперативно-диспетчерского управления деятельностью объединений и предприятий в специализированных подразделениях, обладающих развитой автоматизированной информационно-вычислительной системой. На крупных предприятиях с матричной организационной структурой управления и высоким уровнем автоматизации управления такими подразделениями становятся отделы планирования, координации и контроля.

Цикл оперативно-диспетчерского управления служит фундаментом всего процесса управления. Он непосредственно соприкасается с управляемыми процессами предприятия, обеспечивает его устойчивость, согласованность деятельности различных подразделений предприятия, реализует решения, выработанные при осуществлении других циклов, обеспечивает их выработку необходимой первичной информацией. Тесная взаимосвязь цикла оперативно-диспетчерского управления и управляемых процессов требует его совершенствования параллельно с изменением организации и технологии последних. При этом важно прежде всего построить эффективную систему поиска, регистрации и передачи в регулирующий центр (место выработки и принятия оперативных решений) отклонений параметров управляемых процессов и объектов и внешней среды от плановых и нормативных величин.

Название оперативно-диспетчерского цикла не означает, что в нем участвуют только специальные подразделения (центральная диспетчерская служба и диспетчерские отделы и группы научно-технических, производственных, снабженческо-сбытовых, транспортных и других подразделений) предприятия. В настоящее время операции по диспетчеризации многих процессов выполняют и бригадир, и начальник участка, и начальник цеха, и начальник отдела, и директор.

Циклы управления, как и составляющие их процессы, имеют место и на предприятии в целом, и в его подразделениях, и в функциональных подсистемах. При этом каждый цикл управления подразделением или функциональной подсистемой управления предприятия выступает одновременно частью аналогичного цикла управления предприятия в целом и функциональной подсистемой управления, к которой относится данное подразделение. Например, цикл диспетчерского управления деятельностью предприятия производственно-технологической комплектации производственного объединения (например, ОАО «Мосэнерго») одновременно развивается как часть: 1) процесса управления этим предприятием; 2) диспетчерского управления материально-техническим обеспечением объединения; 3) диспетчерского управления деятельностью объединения в целом. При неодинаковом подходе, направлениях и темпах развития частей того или иного цикла, осуществляемых в подразделениях и функциональных подсистемах управления предприятием, они вступают в противоречия друг с другом, с данным циклом и данный цикл вступает в противоречия с другими циклами управления предприятием. Так, если при совершенствовании

управления не учитывается его цикличность, это приводит к диспропорциям циклов и их частей, усиливает эти диспропорции, что в конечном итоге выражается в снижении эффективности управления.

3. Организация управления деятельностью предприятия

При реализации функций управления предприятием его подразделения и работники вступают в экономические, организационные, социальные, психологические и другие отношения друг с другом и с внешней средой (другими предприятиями и организациями, потребителями, органами власти и т. д.). Организационные отношения, складывающиеся между подразделениями и работниками предприятия по поводу выполнения функций управления, определяют его организационную структуру управления. Различают формальную (или нормативную, отраженную в системе организационных документов: положениях, инструкциях, штатных расписаниях и т. д.) и неформальную (фактически существующую) организационные структуры управления предприятием.

Организационная структура управления деятельностью предприятия включает весь состав его подразделений и рабочих мест, выполняющих функции управления предприятием в целом, его подразделениями, процессами и их группами (функциональными подсистемами), движением ресурсов. В ее состав входят не только подразделения и рабочие места, выполняющие функции управления (к ним относятся подразделения и рабочие места аппарата управления предприятием, его цехами, филиалами, отделениями и т. д.), но и рабочие места и подразделения, для которых выполнение управленческих функций является не основным. Основной элемент организационной структуры предприятия — его аппарат управления.

Организационная структура управления является иерархической (имеющей ступенчатую подчиненность структурных элементов — подразделений и рабочих мест), так как отражает иерархию элементов предприятия как системы. Количество ступеней (уровней) иерархии зависит от многих факторов, и прежде всего от количества подразделений и форм взаимосвязей между ними. Чем большее количество подразделений имеет предприятие, чем слабее взаимосвязи подразделений одного уровня иерархии (горизонтальные связи) и выше уровень централизации функций, тем больше может быть количество уровней иерархии. Наиболее часто на российских предприятиях встречается четырехуровневая организационная структура управления, соответствующая четырем уровням выделения в них организационных элементов: предприятие, цех, участок, бригада.

В совокупности организационных отношений при построении системы управления выделяются отношения подчинения и координации. Первый вид отношений возникает между руководителями и специалистами, руководителями разных уровней иерархии управления;

второй — между руководителями и специалистами одного уровня иерархии управления. Отсюда при проектировании и развитии организационных структур управления предприятием возникают две взаимосвязанные проблемы, решение которых во многом определяет эффективность управления его деятельностью: 1) распределение объема работ между уровнями иерархии — иерархическое разделение труда, определение уровня централизации (или децентрализации) управления; 2) распределение функций управления данного уровня иерархии между его подразделениями и рабочими местами — функциональное разделение труда, определение уровня их специализации и кооперирования. База построения организационной структуры управления предприятием — организационная структура управляемых процессов и подразделений.

Основными параметрами организации деятельности предприятия, наиболее существенно влияющими на организационную структуру управления, являются: сложность и номенклатура производимой продукции и услуг; сложность технологического процесса и уровень его механизации и автоматизации; уровень однородности технологических процессов производимых видов продукции и услуг; отрасль и тип производства; уровень отраслевой специализации производства; уровень развития внутренних кооперированных связей подразделений; уровень внешней кооперации, объем и характер внешних связей; наличие в составе предприятия научно-исследовательских, монтажно-наладочных и ремонтных (техническое обслуживание продукции) подразделений, состав подразделений; территориальное расположение подразделений; уровень централизации вспомогательных, обслуживающих и обеспечивающих процессов; объем и способы выполнения капитального строительства, ремонтных, наладочных и транспортных работ; наличие жилищного фонда, социально-бытовых и культурно-просветительных учреждений.

Влияние каждого параметра организационной структуры предприятия на организацию управления зависит от значений других параметров и тесноты связей между ними. Так, на уровень централизации функций управления влияют: территориальное расположение подразделений; уровень развития внутренних кооперированных связей; уровень централизации вспомогательных, обслуживающих и обеспечивающих процессов. При этом уровень развития внутренних кооперированных связей зависит от территориального расположения подразделений (чем больше расстояние между подразделениями, тем ниже уровень их кооперированных связей); уровня их специализации; централизации вспомогательных, обслуживающих и обеспечивающих процессов.

Уровень централизации функций управления, как и все остальные параметры управления, зависит не только от параметров управляемого процесса, но и от параметров процесса управления данным управляемым процессом. К таким параметрам относятся: уровень автоматизации и механизации управления; «производственная мощность» подразделений управления, в которых централизуются функции; развитие каналов связи между подразделениями, функции которых централизуются;

распределение полномочий в системе управления. Такая многосторонняя зависимость параметров управляемых и управленческих процессов предприятия, вытекающая из их единства, значительно усложняет разработку и реализацию мероприятий по повышению эффективности управления деятельностью предприятия.

Все параметры, характеризующие организацию управления деятельностью предприятия, составляют группы: конфигурации (иерархии) структуры; разделения управленческого труда; автономности элементов структуры; распределения ответственности; формализации и стандартизации процессов управления; обеспеченности управляющей системы ресурсами. Например, группа параметров, характеризующих конфигурацию структуры, включает: количество уровней линейного управления; количество уровней функционального управления; количество подразделений в каждом уровне управления; долю линейных руководителей в численности управленческого персонала; количество подразделений и самостоятельных работников, подчиненных одному руководителю.

Тесная взаимосвязь производственно-хозяйственных процессов и управления при приоритете развития базиса предприятия — производства требует максимального учета в построении и функционировании систем управления особенностей объекта управления, определяемых в основном конечным результатом деятельности предприятия и технологией его получения.

Многообразие функциональных связей и возможных способов их распределения между подразделениями и работниками определяет разнообразие возможных видов организационных структур управления предприятиями. Все эти виды сводятся в основном к четырем типам организационных структур: линейному, функциональному, линейно-функциональному (смешанному) и матричному.

Простейшим является *линейный тип организационной структуры управления*. Подразделения в такой структуре не имеют функциональной однородности и не обладают специализацией в той или иной сфере деятельности. Основными системообразующими связями являются вертикальные межуровневые (общего линейного руководства) связи между руководителями и подчиненными. Этот тип оргструктуры сложился в условиях функционирования мелких предприятий с несложным производством при отсутствии у них разветвленных кооперированных связей с поставщиками, потребителями, научными и проектными организациями и т. д. В настоящее время такая оргструктура применяется в системах управления производственными участками, отделами, небольшими цехами предприятий, предприятиями малого бизнеса.

Возрастание масштабов производства и его сложности сопровождается углублением разделения труда, дифференциацией функций деятельности предприятия. Рост объема работ по управлению сопровождается углублением функционального разделения управленческого труда, обособлением функций и функциональной специализацией подразделений управления. При этом создается *функциональный тип*

организационной структуры управления. Каждое подразделение в такой структуре специализируется на выполнении определенной функции. Наряду с руководителем, осуществляющим функции общего административного (линейного) руководства, действуют несколько руководителей по относительно самостоятельным функциям, напрямую выходящих на соответствующие нижестоящие уровни иерархии управления предприятием. Основные недостатки этой структуры заключаются прежде всего в нарушении принципа единоначалия и единства распорядительства, снижения ответственности исполнителей. Поэтому данный тип в управлении деятельностью предприятий используется, как правило, на предприятиях с высокоавтоматизированными производственными процессами, в которых человек не принимает непосредственного участия, а осуществляет функции технологического управления и ремонтно-эксплуатационного обслуживания (например, на предприятиях электрических сетей, телефонной или сотовой связи).

На большинстве действующих предприятий применяется *линейно-функциональный (смешанный) тип организационной структуры управления*. При этом функциональные подразделения действуют на правах штаба при линейных руководителях, помогая им в решении отдельных управленческих задач и осуществляя управление выполнением соответствующих функций управления подразделениями нижестоящих уровней иерархии управления предприятием (рис. 4).

В условиях усложнения хозяйственных связей, с развитием специализации, концентрации, централизации, диверсификации и интеграции производства (созданием крупных многопрофильных предприятий и комплексов типа финансово-промышленных групп или компаний

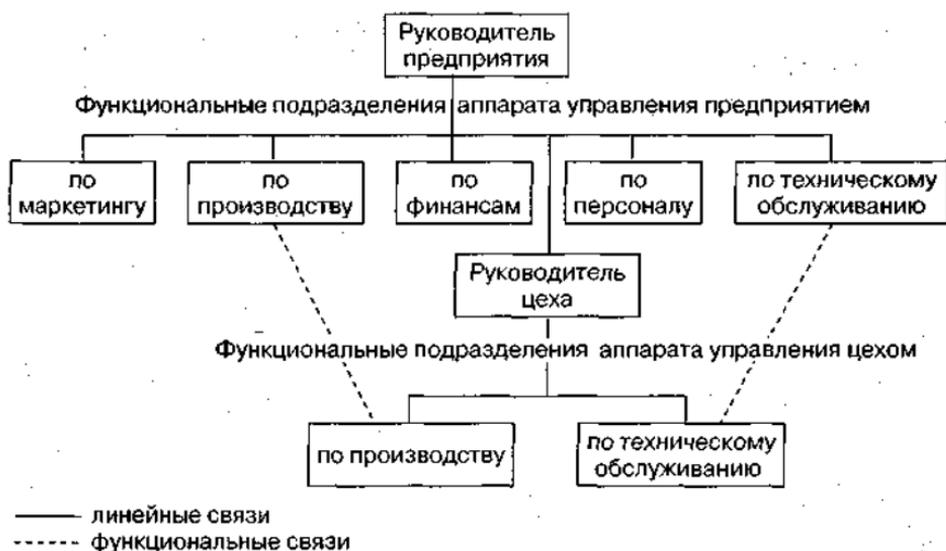


Рис. 4. Схема линейно-функциональной организационной структуры предприятия

по управлению недвижимостью) стали применяться программно-целевые методы. Возникновение этих методов во многом обусловлено переходом от производства отдельных машин к изготовлению систем машин и требованиями инновационных процессов. При этом резко возросла необходимость усиления горизонтальных связей (развития отношений координации) в организационных структурах управления и повышения их роли в процессах управления деятельностью предприятий по всему жизненному циклу продукции. С этой целью в настоящее время применяются матричные организационные структуры управления предприятиями.

Матричный тип организационных структур управления строится путем сочетания традиционных линейно-функциональных оргструктур, тематических проблемных групп подразделений и работников, деятельность которых ориентирована на разработку, производство и обеспечение эксплуатации какого-либо продукта[^] (продуктовые матричные оргструктуры), на разработку и реализацию проекта (проектные оргструктуры), на достижение цели (целевые оргструктуры). Основные условия эффективного функционирования матричного типа организационных структур управления: применение программно-целевых методов управления; наличие развитой информационно-вычислительной системы и надежных каналов связи между центром управления и подразделениями предприятия; четкая регламентация функций подразделений и работников, отражающая оптимальный вариант разделения и кооперации труда, ответственность каждого подразделения и работника за свои и общие (конечные) результаты реализации программ.

На средних и крупных предприятиях в матричных структурах чаще всего формируются следующие блоки подразделений: разрабатывающий (Р), производственный (П), обеспечивающий (О), обслуживающий (Об), контрольный (К), управляющий (У) (рис 5).

Разрабатывающий блок включает подразделения, выполняющие процессы разработки программ развития предприятия, его подразделений и видов деятельности, технические разработки в области техники, технологии, экономики, организации и управления, а также анализ и выработку решений текущих комплексных вопросов.

В производственный блок предприятия включаются подразделения, осуществляющие основные и вспомогательные процессы производства серийной и массовой продукции и управления ими. Причем на крупных предприятиях блоки основного и вспомогательного производства выделяются как относительно самостоятельные. В блок вспомогательного производства включают процессы производства инструмента и оргоснастки, уникального оборудования для данного предприятия и др. В производственный блок кроме подразделений основного и вспомогательного производства часто включают (особенно на малых и средних предприятиях) подразделения реализации продукции и услуг и маркетинга.

4. Современные технологии управления

Технология управления деятельностью предприятия определяется методами и последовательностью выполнения операций информационного, решающего, организационного и контрольного блоков технологического цикла. Значительное влияние на нее оказывает расширение использования в управлении предприятиями современных информационных, компьютерных и организационных технологий.

Информационный блок может быть централизованным, децентрализованным и частично централизованным. Это зависит прежде всего от степени автоматизации и механизации информационных процессов. При ручном или маломеханизированном методе выполнения операций с информацией имеет место децентрализованный информационный блок, при котором вся информация направляется непосредственно в подразделение, к функциям которого она относится. Например, информация о состоянии механического оборудования поступает из цехов предприятия непосредственно в отдел главного механика, данные о состоянии энергетического оборудования — в отдел главного энергетика, об использовании трудовых ресурсов — в отдел организации труда и заработной платы. Почта через канцелярию и секретаря поступает к генеральному директору, который распределяет ее по принадлежности между отделами и своими заместителями, делая соответствующие надписи.

Автоматизация и механизация информационных операций обуславливает необходимость централизации этих операций в специализированном подразделении, например в управлении информации и статистики (обработки и хранения информации). При этом часть информации, поступающая в аппарат управления, как и при децентрализованном информационном блоке, направляется непосредственно в соответствующие подразделения, а часть — в управление информации и статистики для обработки и хранения. Управление информации и статистики обеспечивает специализированные подразделения системы управления необходимой информацией, получаемой на основе контроля протекающих на предприятии процессов, или на основе обработки данных, или из архива данных. Это смешанный информационный блок.

Увеличение степени автоматизации информационных процессов, автоматизированное решение не отдельных задач управления предприятием, а их комплексов в неразрывной связи оптимизационной задачи (плановой, организационной, регулирующей) и ее обеспечивающих информационных задач (контрольных, учетных, аналитических) на основе современных компьютерных технологий и использования единой информационной базы предприятия влекут за собой дальнейшую централизацию операций информационного блока. Это в конечном счете приводит к *централизованному информационному блоку*, в который поступает как информация о состоянии всего предприятия, отдельных его подразделений и процессов, так и внешняя информация.

Основная задача подразделений информационного блока — обеспечить другие подразделения системы управления предприятием необходимой, достаточной, своевременной для реализации их функций информацией. Он включает следующие традиционно имеющиеся на российских предприятиях подразделения: информационно-вычислительный центр, механизированный или автоматизированный архив, научно-техническую библиотеку, отдел научно-технической информации, канцелярию, учетно-статистический отдел.

Одним из основных моментов выработки и принятия решений является прогнозирование результатов реализации того или иного варианта решения проблемы. При прогнозировании определяются направления и тенденции развития процесса, объекта управления или внешней среды, в отношении которых вырабатывается решение, в также вероятность этих направлений. Отсюда задача прогнозирования состоит в том, чтобы помочь руководителям, аппарату управления в целом выработать стратегию управления, охватывающую взаимосвязи узловых проблем, возможные варианты их решения, сроки и предполагаемые результаты тех или иных процессов и событий.

Методы выработки и принятия решений, как и производственные задачи, для которых они предназначены, делятся на следующие группы:

1. Методы формализации содержания производственной задачи и решения ее средствами математики. Это прежде всего математические методы, позволяющие решать производственные задачи и проблемы, поддающиеся полной формализации, т. е. полному описанию взаимосвязей и взаимозависимостей их факторов, условий и результатов. Сюда входят: методы множественной корреляции, линейного, нелинейного и динамического программирования, исследования операций и др. Есть множество моделей решения типовых производственных задач с помощью методов данной группы. На основе этих моделей можно решать такие производственные задачи, как определение объема и структуры выпускаемой продукции при данных ресурсах, определение экономических маршрутов поставки продукции или внутризаводского транспорта, раскрой материала и др.

2. Методы, использующие интуитивно-логические заключения, т. е. имеющие эвристическую основу. Эти методы применяются для решения производственных задач и управленческих проблем, которые не поддаются полной формализации, что не позволяет выбрать решение на основе математических расчетов, как это делается для задач первой группы (формализуемых задач). К этой группе методов относятся прежде всего методы экспертных оценок и «мозгового штурма».

Сущность метода экспертных оценок заключается в приведении группы независимых высококвалифицированных в данной области специалистов-экспертов к единой оценке производственной задачи и обоснованному варианту, ее решения. Метод включает следующие этапы работ:

1) индивидуальный опрос экспертов с помощью анкетирования или интервьюирования. При этом важно, чтобы опрос одних экспертов был

Раздел X

изолирован от опроса других во избежание взаимного влияния мнений, давления авторитетов;

2) сбор и обработка результатов индивидуального опроса, составление справки;

3) информирование экспертов о результатах экспертизы, когда каждому эксперту сообщаются полученные в результате опроса варианты решения и обоснования каждого варианта без ссылок на их авторов;

4) повторный индивидуальный опрос экспертов, при котором каждый эксперт предлагает вариант решения с учетом имеющихся в справке: остается при своём мнении или соглашается с одним из вариантов, предложенных другими экспертами, дает ему дополнительное обоснование, предлагает новый вариант решения и его обоснование. После обработки результатов составляется новая справка, и процедура ознакомления и опроса повторяется до тех пор, пока не будет выработано единое мнение. Оно и принимается в качестве решения данной производственной проблемы.

Важнейшее условие выработки решения «методом мозгового штурма» — четкая формулировка проблемы. Необходимо кратко, но с достаточной полнотой охарактеризовать сложившееся состояние дел, определить ограничения и сформулировать вопрос, на который должен быть получен ответ. Затем на совещании специалистам данной области сообщается формулировка проблемы. При выдвижении специалистами вариантов решения необходимо соблюдать следующие требования:

1) разрешается высказывать любые идеи независимо от того, насколько они уместны и практически ценны в данный момент;

2) не допускается критика или эмоциональная оценка выдвинутых другими специалистами предложений. Идеи, предложения, выдвинутые на совещании, тщательно обрабатываются, выявляется их логическая зависимость, и с учетом этого анализа выбирается решение.

В состав операций организационного блока входят:

заключение договоров на поставку необходимых материальных, информационных, энергетических, трудовых и финансовых ресурсов;

выбор рациональных методов выполнения работ;

подбор и обучение персонала; разъяснение исполнителям целей реализуемых на предприятии решений;

определение стимулов эффективного и качественного выполнения работ;

расстановка персонала по рабочим местам и доведение до них определенных программой согласованных заданий.

Значительную роль в реализации всех процессов технологического цикла управления играют операции разработки и утверждения программ выработки, принятия и реализации управленческих решений. Они предусматривают определение времени начала работ по разработке решения, его окончательного оформления, начала и окончания его реализации, расчет трудоемкости и стоимости этих работ и решения

проблемы в целом, построение взаимосвязей работ, установление времени начала и окончания каждой работы. Время начала работ устанавливается в зависимости от приоритета данной проблемы в общей совокупности проблем функционирования и развития предприятия. Продолжительность разработки решения складывается из продолжительности выполнения отдельных работ, лежащих на критическом пути графика взаимосвязанных работ по решению проблемы в целом. Продолжительность каждой работы определяется исходя из ее трудоемкости и планируемого количества исполнителей. Лучшим инструментом для разработки программы, равно как и реализации решений, является составление, расчет и оптимизация сетевых графиков*. В силу ряда субъективных причин (неправильной оценки руководителями роли сетевых графиков в управлении; неправильной организации работ по их составлению, расчету, оптимизации и реализации; ограничения их применения определенными сферами деятельности предприятия и др.) этот эффективный метод до настоящего времени не занял должного места в управлении деятельностью предприятий. Переход в управлении на программно-целевые методы определяет использование сетевых графиков как необходимого эффективного инструмента управления.

Практическая реализация этих методов привела к созданию подразделений планирования, координации и управления (оперативного управления) деятельностью предприятия в целом (включая деятельность подразделений аппарата управления предприятием). Они создаются на базе действующей системы оперативно-диспетчерского управления основным производством путем централизации общих функций оперативно-диспетчерского управления различными управляемыми процессами (транспортным обслуживанием, материально-техническим обеспечением, ремонтами и др.), функции оперативного управления линейных и функциональных руководителей предприятия и развития системы поиска, сбора и обработки первичной информации.

Отдел оперативного управления деятельностью предприятия состоит из групп:

- 1) первичной обработки информации (информационно-контрольная группа);
- 2) разработки оперативных (календарных) планов и программ выработки и реализации решений (планово-программная группа);
- 3) диспетчерского управления выработкой решений;
- 4) диспетчерского управления реализацией решений.

Основа деятельности системы оперативного управления выработкой и реализацией решений — соответствующие планы и программы, которые доводятся до сетевых или, в крайнем случае, линейных графиков.

* Основы построения расчета сетевых графиков работ см.: Роберт В. Миллер. Перт — система управления: Пер. с англ. — М.: Экономика. 1965; Кривцов Н.М., Шеховцов В.В. Сетевое планирование и управление. М.: Экономика. 1969; Козлова О.В., Брянский Г.А., Разу М.Л. Хозяйственные ситуации. Практическое пособие. М.: Экономика. 1976.

Раздел X

На повторяющиеся решения разрабатываются типовые графики, которые при необходимости корректируются в каждом конкретном случае их применения в соответствии с данными условиями. Планы и программы утверждаются руководителями предприятия, отвечающими за сферу деятельности, в рамках которой находится данная производственная задача. При этом важно четко распределять в системе управления предприятием полномочия по принятию решений. Если проблема охватывает несколько различных сфер деятельности предприятия (например, материально-техническое обеспечение, организацию и оплату труда ремонтных рабочих, обеспечение ремонтов средствами механизации), то планы и программы работ утверждает генеральный директор. На основе программ, в которых определены подразделения-исполнители и сроки выполнения порученных им работ, составляются месячные нормированные планы-задания каждому подразделению аппарата управления, каждой научно-технической и производственной единице предприятия. Нормированные планы-задания выдаются подразделениям за 15 дней до начала следующего месяца, что позволяет каждому руководителю подразделения:

знать перечень работ на каждый день следующего месяца и их трудоемкость в человекочасах или человекоднях (нормированные задания группам исполнителей каждого подразделения по конкретным программам);

определить состав и объем необходимых для выполнения месячных и суточных заданий материалов, инструмента, оборудования, документации (чаще всего предварительная прикидка этого уже имеется в плане-задании, а соответствующие материалы, инструмент и документация включены в планы-заказы обеспечивающих подразделений предприятия).

На основе полученных нормированных планов-заданий и годовых планов деятельности подразделения предприятия составляют месячные планы работ и направляют их вместе с планом-заявкой на машины и механизмы, планом-заявкой на документацию и научно-техническую информацию, планом-заявкой на необходимые материалы в отдел оперативного управления, где с их учетом корректируются планы-задания обеспечивающим и обслуживающим подразделениям.

Отдел оперативного управления ежедневно получает сведения о проделанной работе, об использовании транспорта, средств механизации, материалов, о претензиях к другим подразделениям. Эта информация обрабатывается для выработки регулирующих решений, устраняющих отклонения от планов и программ или определяющих необходимость корректировки программ. При обработке первичной информации широко используются компьютерные технологии.

Отдел оперативного управления деятельностью предприятия готовит ежедневный доклад руководству о состоянии дел, подводит еженедельные сопоставительные итоги работы подразделений по основным показателям и по определенной системе оповещает о них всех работников предприятия. По каждому подразделению руководству предприятия

ежемесячно сообщаются сведения: выполнение месячного плана подразделения, выполнение мероприятий, стоящих на особом контроле администрации, взаимные претензии подразделений, сопоставительные итоги работы подразделений по основным показателям за месяц, итоги по качеству продукции и труда работников подразделений.

Оперативное распределение всех имеющихся на предприятии ресурсов (кроме денежных) в соответствии с действующими планами и программами и их перераспределение при возникающих отклонениях осуществляют диспетчерские группы отдела оперативного управления. Деятельность этих групп базируется на информации, получаемой информационно-контрольной группой данного отдела и системой учета и контроля деятельности предприятия.

Если принятие решения по устранению отклонений, возникших в процессе реализации программы, или перераспределению ресурсов выходит за рамки компетенции отдела оперативного управления деятельностью предприятия, диспетчерская группа сообщает об этом руководителю программы, который или сам принимает соответствующее решение, или обеспечивает его выработку и принятие в установленном для таких случаев порядке.

Оперативное управление выработкой и реализацией решений в производственных и научно-технических единицах предприятия (в зависимости от их категории) осуществляют отделы или группы оперативного управления их деятельностью. Структура и принципы работы этих отделов те же, что и в аналогичном отделе предприятия. В управлении выработкой и реализацией решений предприятия они подчинены непосредственно отделу оперативного управления деятельностью предприятия, а в управлении выработкой и реализацией решений данного подразделения как относительно самостоятельной системы — руководству этого подразделения.

Такие системы, действующие на современных предприятиях, высокоэффективны. Они делают все процессы предприятия действительно управляемыми, повышают уровень организации и эффективности его деятельности.

5. Организация и методы организационной реструктуризации (совершенствования организации) управления

Организационная реструктуризация предприятия осуществляется в случаях:

необходимости значительного повышения эффективности деятельности предприятия:

изменения миссии, стратегии, целей или ассортимента продукции и услуг предприятия;

отставания уровня организации управления предприятием от общего уровня организации управления деятельностью предприятий

данной отрасли или данной административно-территориальной единицы страны;

вывода предприятия из кризисного состояния.

Она производится в три крупных стадии: проведение обследования действующей системы; разработка проекта новой системы; реализация проекта.

В каждой стадии можно выделить несколько этапов, состоящих из комплекса работ, представленных на рис. 6.

Особое внимание следует обратить на комплекс работ по изучению и анализу существующей организации управления деятельностью предприятия, его научно-техническими, производственными и другими подразделениями — *организационный анализ* (этап 4 на рис. 6), так как от его выполнения в конечном итоге зависит качество новой системы. Организационный анализ как процесс выявления состава и величины организационных резервов предприятия, их значимости и направлений использования в повышении эффективности деятельности предприятия, должен занять равноправное с экономическим анализом положение в деятельности аппарата управления любым предприятием. Он составляет неотъемлемую часть анализа как процесса управления производством. Сущность организационного анализа вытекает из сущности организационной деятельности как процесса формирования и развития структуры предприятия, т. е. состава элементов (подразделений и рабочих мест) и взаимосвязей, обеспечивающих наиболее эффективное выполнение функций этого комплекса.

Изучение и анализ существующей организации управления начинается с формирования цели и разработки плана обследования. Здесь определяются: лица и подразделения, проводящие обследование; лица и подразделения, которые следует обследовать; сроки проведения обследования; период деятельности предприятия, за который обследуется его деятельность по организации управления; лица и подразделения, которым передаются результаты обследования.

Обследование проводится по функциональным подсистемам управления, которые охватывают весь комплекс работ по управлению определенными процессами предприятия и обеспечивают достижение его целей. В качестве инструмента выделения таких подсистем может быть использована матрица функционального разделения, приведенная на рис. 3. Необходимой работой подготовки обследования является разработка форм и инструкций.

Большое значение в совершенствовании организации управления предприятия имеет организация работ. Практика выработала три основных подхода:

1. Обследование, разработку проекта и его реализацию осуществляет коллектив данного предприятия.

2. Обследование, разработку проекта и его реализацию осуществляет коллектив данного предприятия совместно со специализированной проектной организацией.

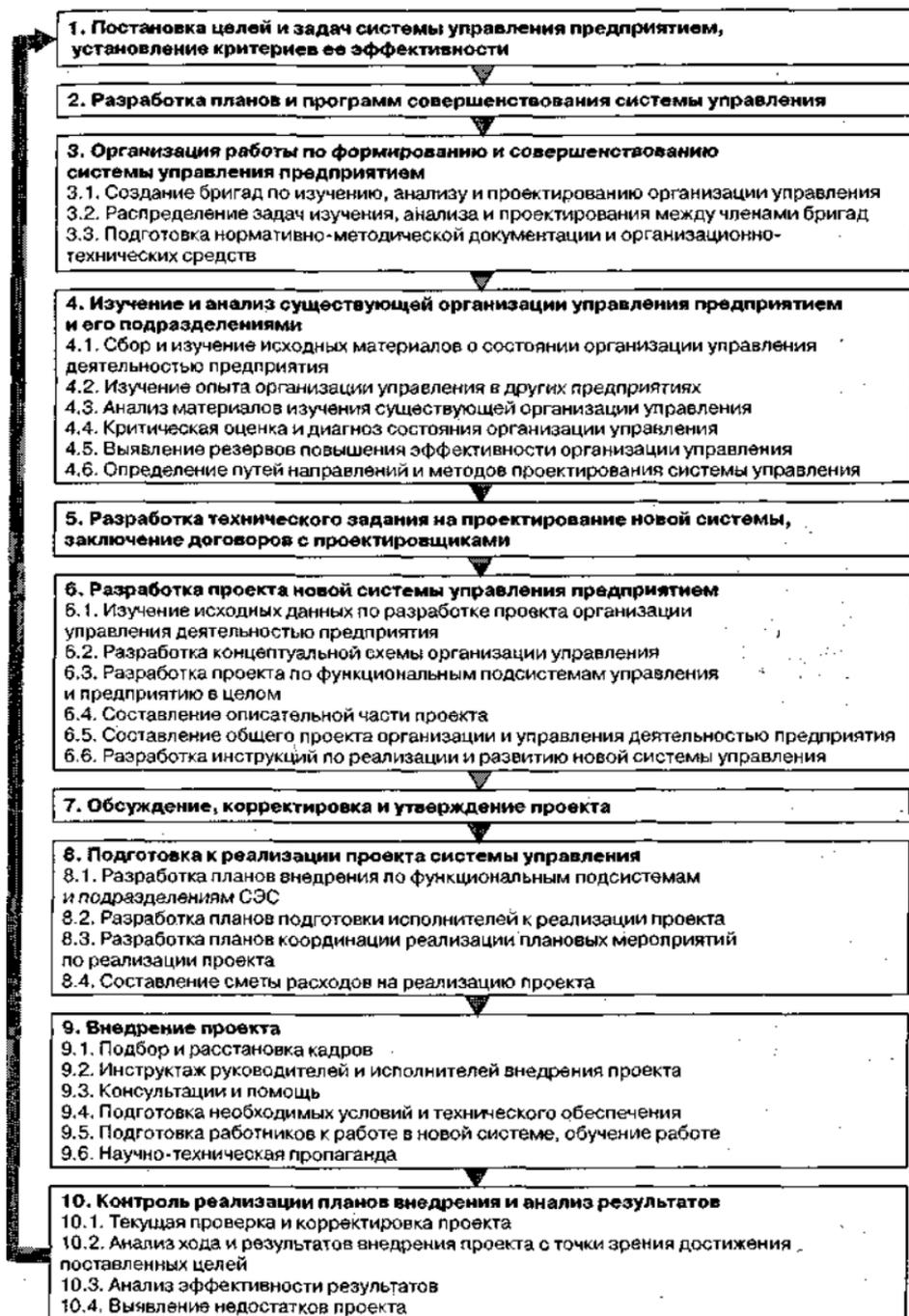


Рис. 6. Состав этапов и работ по организационной реструктуризации управления деятельностью предприятия

3. Обследование и разработку проекта осуществляет специализированная проектная организация, а реализацию оргпроекта:
специализированная проектная организация;
специализированная консультационная организация;
специализированная проектная или консультационная организация совместно с коллективом предприятия;
коллектив данного предприятия.

Практика организационной реструктуризации управления деятельностью предприятий показывает, что наиболее эффективными являются подходы 2 и 3. Преимущества этих вариантов перед другими обеспечиваются следующими факторами:

1. Коллектив и отдельные работники предприятия, участвуя в обследовании существующей организации управления, убеждаются в необходимости ее изменения и подсказывают рациональные направления совершенствования на основе собственного опыта работы на данном предприятии.

2. Выполняющие решение задач по реализации функций управления данным предприятием работники могут быстро и достоверно описать их условия и алгоритмы, что сокращает время на обследование действующей системы управления и увеличивает достоверность получаемой в результате анализа информации.

3. Участвуя в обследовании и разработке проекта, работники предприятия обучаются работе в условиях новой системы управления. Этим уменьшается вероятность ошибок в процессе реализации, освоение новой системы происходит быстрее (значительно уменьшается сопротивление коллектива нововведениям).

4. Выполнение работ по обследованию существующей системы управления с участием специалистов (представителей специализированной проектной или консультационной организации) позволяет > квалифицированно выполнять эту работу.

Важнейшим звеном организации обследования организации управления предприятием является выявление функционального разделения управленческого труда на основе функциональной декомпозиции системы управления (см. рис. 3). В соответствии с этим определяется функциональный принцип организации работ анализа и проектирования.

Исходя из принципа первого лица в процессах совершенствования систем управления, руководителем работ в данной функциональной подсистеме должен быть руководитель высшего уровня управления предприятием, в компетенцию которого она входит. Например, работами по совершенствованию управления ремонтами оборудования должен руководить главный механик или технический директор (главный инженер) предприятия. Для проведения работ по изучению и анализу действующей системы управления предприятием формируется бригада (группа), состоящая из 3-4 работников данной функциональной подсистемы предприятия и консультанта по данным проблемам управления.

Большое значение при выполнении работ по реструктуризации предприятия имеет пропаганда ее целей, задач и результатов, обучение персонала работе в новых условиях. Здесь представляет интерес проведение деловой игры на реальном объекте. Такая игра не только обучает работников новой системе, но и позволяет выявить возможные упущения и резервы проекта и учесть их до его практической реализации.

Обследование организации управления ни в коем случае не должно ограничиваться рамками деятельности аппарата управления предприятием, а охватывать всю совокупность подразделений и рабочих мест предприятия, выполняющих функции управления исследуемых функциональных подсистем.

Проектирование организации управления (*организационное проектирование*) выполняется на основе сочетания методов анализа, оценки и моделирования организационных систем и процессов с субъективной организационной деятельностью людей (руководителей, специалистов, экспертов) на стадии выбора и оценки вариантов организационных решений проекта и его внедрения.

Современные методики оргпроектирования можно сгруппировать по четырем направлениям.

1. *Синтез оргструктуры из некоторых ее первичных элементов*, который предполагает выделение и точную характеристику отдельных его подразделений и рабочих мест, выбор четких критериев их рациональной группировки в блоки (группы, сектора, лаборатории, отделы, группы отделов). Чаще всего это решается путем разложения функций, которые необходимо выполнить для достижения целей, на отдельные задачи и работы и их группировки по признаку однородности. При этом принципами рационального построения организации управления являются: детальная спецификация функций и задач в соответствии с целями; группировка задач и работ по подразделениям предприятия; делегирование полномочий; определение ответственности за исполнение; установление формальных отношений между работниками с целью определения их места в подразделении; организация рабочих мест и работы исполнителей; определение «зон» и методов контроля в иерархических системах.

Однако соблюдение указанных принципов при проектировании систем управления предприятиями не обеспечивает их целостности, так как при этом рассматривается только технологическая структура предприятия* (и чаще всего только технологическая структура управления) без взаимосвязи с такими важнейшими структурами, как экономическая и социальная. Кроме того, при данном подходе практически не учитывается зависимость организации деятельности предприятия от внешних факторов.

* В структуре предприятия в зависимости от того, какие отношения (связи) между его подразделениями и рабочими местами изучаются, выделяют техническую, технологическую, социальную, экономическую, организационную и другие структуры.

2. Построение организационной структуры предприятия на основе проектирования новой или рационализации существующей технологии процессов охватывает две группы методик: аналитические и нормативные.

Методики аналитической группы включают: изучение существующих схем организации управления деятельностью предприятия, свойств и взаимосвязей работ, выполняемых подразделениями и работниками; выявление резервов повышения эффективности деятельности аппарата управления, отдельных подразделений и работников; определение направлений использования резервов и на этой основе, а также на основе опыта других предприятий проектирование новой оргструктуры. При этом объектами анализа и проектирования являются: состав и движение документов в аппарате управления; содержание труда; организация трудового процесса и использование рабочего времени управленческих работников; функции структурных подразделений и отдельных работников и их связи между собой и с функциями предприятия; техническая оснащенность рабочих мест и использование технических средств управления.

Нормативные методики основаны на выявлении опытно-статистическим путем взаимосвязей и зависимостей параметров объекта и субъекта управления предприятий различных отраслей экономики. На этой основе с учетом научных разработок и опыта других предприятий формируются типовые (нормативные) схемы организации управления, которые в дальнейшем используются при разработке схем организации управления конкретными предприятиями с учетом их частных особенностей, но в рамках установленных нормативной моделью параметров.

К преимуществам данного подхода относятся: прикладная направленность; четкость инженерной и математической постановок проблем; практичность организационных проектных решений. К недостаткам — неучет или значительное упрощение социальных и психологических аспектов технологических процессов; рассмотрение только технологической структуры предприятия; применимость только для совершенствования действующих предприятий и непригодность для проектирования новых систем и реструктуризации, предусматривающей коренную перестройку организации управления.

3. Организационное изменение как направление оргпроектирования использует для совершенствования схем организации управления предприятиями социально-психологические методы управления. Методология оргпроектирования при этом приближается к реальности социальных и психологических процессов, создаются благоприятные условия для внедрения нововведений. Основным недостатком этого направления — учет в проектировании организации в основном субъективной стороны организационных отношений, что ограничивает его применение действующими предприятиями и не гарантирует достижения поставленных целей проектирования.

4. Направление *типизированного (ситуационного) выбора* заключается в стремлении построить теоретическую модель организации, в которой типичные для данного класса предприятий ситуации характеризовались бы четко определенным набором так называемых контекстуальных переменных и на основе эмпирических данных были бы установлены в вероятностной форме в зависимости от этих переменных и основных внутренних характеристик организационной системы. Сложность применения методик этого направления определяется трудностями выявления и эмпирического обоснования зависимостей между характеристиками систем управления и рациональными формами их организации при разных условиях.

Вышеизложенные методические подходы и методики проектирования организации управления предприятиями независимо от того, к какому направлению они относятся, используют в той или иной мере количественные методы математической статистики, методы стандартизации, нормативный метод, модульное проектирование, метод агрегирования, метод имитации.

В последние годы при проектировании организации управления предприятиями все шире применяются методы моделирования. При этом характерна попытка перенести теоретические, разработки и практический опыт их реализации, накопленный в области анализа и синтеза сложных технических систем, в сферу моделирования социально-экономических систем. В некоторых случаях достигаются положительные результаты, хотя специфика социально-экономических систем значительно ограничивает возможности такого подхода. Специфика определяется прежде всего тем, что центральное место в организационной системе занимает человек с его динамичными социально-психологическими характеристиками. В моделировании социально-экономических систем можно выделить ряд подходов.

Первый подход основан на использовании «сублокальных» моделей количественной оценки и определении отдельных задач формирования организационных структур управления предприятиями: расчет числа структурных подразделений и их параметров; определение нормативов численности, времени обслуживания; определение уровня взаимосвязей между элементами схем информационных потоков; распределение численности по функциям и уровням управления и т.д. Этот подход основан на применении методов дисперсионного и факторного анализов, их разновидностей (регрессионного, повариационного и корреляционного анализов); сетевых моделей; теории графов; информационных матричных моделей.

Второй подход основан на исследовании локальных моделей, предназначенных для формирования как подразделений организационной системы, расположенных на каком-либо уровне иерархии управления, так и системы управления предприятием в целом. Модели такого типа получены методами факторного анализа, экспертных оценок, теории графов, теории массового обслуживания и других методов моделирования.

Третий подход основан на построении сложных оптимизационных моделей формирования схем организации управления предприятием. Его сущностью является построение функции, выражающей качество функционирования предприятия, зависящей от параметров ее структуры и позволяющей таким образом выбирать оптимальные параметры данной организационной структуры.

Четвертый подход является развитием третьего подхода и заключается в построении некоторой глобальной модели, в которой определяется целевая функция сложной системы управления при множестве ограничений, определяющих ее функционирование, с последующей ее декомпозицией.

Третий и четвертый подходы основываются на применении теории графов, которая позволяет формализовать большое количество структурных характеристик, теории массового обслуживания и ряда других методов моделирования сложных систем.

В последние годы все большее применение в проектировании оргструктуры управления предприятиями на основе моделирования получает теория активных систем. Основу теории составляет понятие активного элемента, представляющего собой математическую модель поведения отдельных людей или коллективов в условиях функционирования организации. Модель активного элемента учитывает такие свойства, как способность к постановке целей, к оценке последствий своих действий и возможностей сознательного искажения информации о своих состояниях, чтобы побудить управляющие органы более высокого уровня к более благоприятным для соответствующего элемента воздействиям, и, наконец, способность в зависимости от обстоятельств функционировать с различной эффективностью.

Важными моментами совершенствования организации управления остаются правильное определение состава и взаимосвязей целей, важнейших задач и работ по управлению деятельностью предприятия, рациональное распределение их между подразделениями и работниками аппарата управления. При этом должны определяться не только состав рабочих мест и их совокупностей (подразделений), формы их взаимосвязей, но и их периодичность, конкретные сроки реализации. Особое внимание следует обратить на систему показателей оценки и материального и морального стимулирования деятельности трудовых коллективов и отдельных работников, их взаимосвязь в каждой функции, функциональной подсистеме и циклах управления (стратегическом, тактическом, оперативно-диспетчерском).

6. Эффективность управления предприятием

Эффект управления проявляется в конечных результатах деятельности предприятия и определяется уровнем использования его потенциала при стремлении к максимальному удовлетворению общественных потребностей в этих результатах. Техничко-экономические и социально-

экономические показатели деятельности предприятия характеризуют эффективность управления косвенно, так как на их величину оказывают значительное влияние уровень техники, технологии производства, номенклатура и ассортимент продукции, качество исходного сырья, конструктивные характеристики рабочих помещений, развитие социально-бытовых и культурных подразделений предприятия (социальной инфраструктуры) и др. В оценке эффективности управления, как и любой другой деятельности, участвуют результаты (эффект) и затраты (Z_y). Эффект управления деятельностью предприятия (Θ_y) заключается в изменении неиспользованной части потенциала предприятия или разницы между потенциалом (Π) и использованием потенциала (I_n), в стремлении к максимальной реализации целевых функций предприятия" (производственных, научно-технических, социальных и т. д.), т. е.

$$\Theta_y = f(\Pi, I_n, Z_y) \rightarrow \max Y_{ц} \text{ при } (\Pi - I_n), Z_y \rightarrow \min,$$

где $Y_{ц}$ — уровень реализации целевых функций предприятия.

Развитие предприятия (его потенциала, отнесенного к той или иной цели) имеет ограничения, определяемые соотношением спроса и предложения на продукты и услуги, которые способно производить данное предприятие. Превышение результата по той или иной функции предприятия имеющихся в нем потребностей — отрицательный эффект его деятельности или бесполезный результат, равносильный отходам и потерям затраченных на него ресурсов.

Вторая составляющая эффективности — затраты ресурсов на управление. Сокращение затрат на управление, а точнее, повышение уровня отдачи этих затрат (их эффективности) — важнейшая задача повышения эффективности деятельности предприятия. Неправильное понимание эффективности управления, и прежде всего отождествление ее с экономичностью, т. е. уровнем затрат на аппарат управления, приводит на практике к сокращению этих затрат даже в ущерб эффективности управления. Это связано с тем, что основную долю затрат на управление составляет заработная плата и начисления на нее, и сокращение их сводится к сокращению управленческого персонала или уровня оплаты труда, в результате чего изменяется уровень организации управления, мотивации управленческого персонала и, как правило, не в лучшую сторону. В последние годы в структуре затрат на управление значительно увеличиваются затраты на эксплуатацию и развитие необходимых в современных условиях информационно-вычислительных систем предприятия. Сокращение затрат на управление путем простого волонтаристического решения влечет за собой уменьшение эффективности деятельности предприятия, связанное с ухудшением контроля, увеличением времени ожидания принятия решения по той или иной ситуации, ухудшением качества подготовки, выработки и принятия решений и с другими факторами, влияющими на уровень потерь ресурсов.

Раздел X

Для каждого предприятия имеется граница сокращения затрат на управление. Она определяется тем, что дальнейшее сокращение затрат повлечет потери в результатах деятельности предприятия, превышающие полученную при этом экономию управленческих расходов. В то же время дополнительные расходы на управление должны дать результат (эффект), превышающий эти расходы.

Оценка эффективности управления деятельностью предприятия производится системой показателей. Она состоит из обобщающего интегрального показателя, конкретизирующего критерий эффективности; обобщающих показателей, отражающих эффективность реализации групп целей управления деятельностью предприятия (научно-технических, экономических, социальных и др.); частных показателей, отражающих эффективность использования отдельных видов ресурсов по отдельным стадиям воспроизводственного цикла (рис. 7).

Изображенная на схеме система показателей отражает структуру дерева целей повышения эффективности управления деятельностью предприятия. Каждый показатель схемы соответствует количественной оценке соответствующей ветви дерева целей.

При оценке эффективности управления необходимо определять не потенциал ресурсов предприятия вообще, а потенциал предприятия по выполнению определенных функций, обеспечивающих реализацию его целей. Для этого определяются потенциал рабочих мест и потенциалы подразделений по функциям деятельности системы. Уровень использования потенциала определяется как разница его величины и потерь. Причем резервная часть потенциала необходима для устойчивого функционирования и развития любого подразделения предприятия, не относится к его потерям.

Определение потенциала и его использования по его функциональным подсистемам предприятия позволяет выявлять области деятельности предприятия, содержащие максимальные резервы повышения эффективности управления для разработки плановых мероприятий реструктуризации управления; определять, локализовывать и ликвидировать развитие нежелательных процессов и явлений; обеспечивать целенаправленное пропорциональное и сбалансированное функционирование и развитие всех подсистем предприятия.

Эффективность управления деятельностью предприятия или его подразделения (E_y) определяется как:

$$E_y = E_{нтц} + E_{пц} + E_{сц} = \frac{\Theta_{нтц} + \Theta_{пц} + \Theta_{сц}}{3_y \times E_n} = \frac{\sum_i \sum_j \Theta_{ij}}{3_y \times E_n},$$

$$F_y = F_{нтц} + F_{пц} + F_{сц} = \frac{Я_{нтц} + Я_{пц} + Я_{сц}}{3_y \times E_n} = \frac{\sum_i \sum_j \Theta_{ij}^2}{3_y \times E_n},$$

где $E_{нтц}$ и $\Theta_{нтц}$ — эффективность и эффект управления процессами достижения научно-технических целей в рассматриваемый период;
 $E_{пц}$ и $\Theta_{пц}$ — эффективность и эффект управления процессами достижения производственных целей в рассматриваемый период;

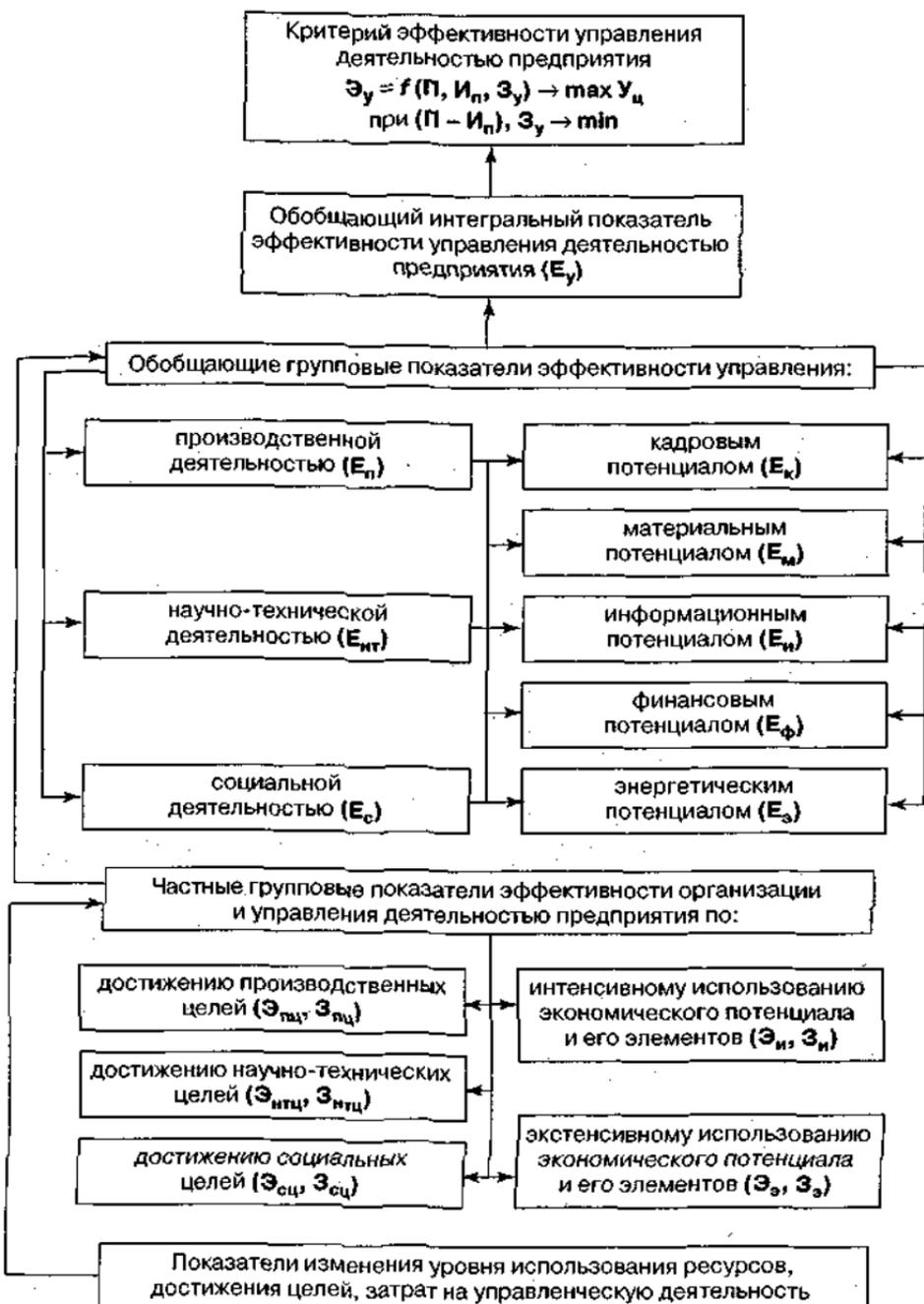


Рис. 7. Структура системы показателей эффективности управления деятельностью предприятия

Раздел X

$E_{сн}$ и $\Theta_{сн}$ — эффективность и эффект управления процессами достижения социальных целей в рассматриваемый период; Θ' — эффект управления деятельностью i -го подразделения предприятия (рабочего места подразделения) по j -ому управляемому процессу в рассматриваемый период; Z_j — затраты на разработку и реализацию управленческих решений, принятых в системе управления деятельностью предприятия (подразделения) в рассматриваемый период; E_n — нормативный коэффициент окупаемости затрат; m — количество подразделений в системе управления данного предприятия; n — количество управляемых процессов предприятия, в которых участвует i -е подразделение.

Эффект управления деятельностью i -го подразделения предприятия (рабочего места) по j -ому управляемому процессу определяется как сумма эффектов изменения в рассматриваемом периоде уровня использования в данном процессе имеющегося потенциала подразделения (рабочего места) — внутренний эффект (Θ_v) и результата его использования в рассматриваемом периоде по реализации данной цели (данных целей) управления деятельностью предприятия — внешний эффект (Θ_u), т.е.

$$\Theta_{ij} = \Theta_v + \Theta_u.$$

Внутренний эффект определяется по интенсивным (Θ_n) и экстенсивным факторам (Θ_s), т.е.

$$\Theta_v = \Theta_n + \Theta_s.$$

Интенсивные факторы определяют изменение в рассматриваемом периоде производительного использования потенциала, экстенсивные факторы — изменение в этом же периоде непроизводительного использования потенциала и потерь ресурсов.

Эффективность управления в каком-либо периоде целесообразно определять относительно базового периода (прошлого месяца, квартала, года, за несколько лет). Особенно актуален такой подход при оценке плановых и программных мероприятий повышения эффективности управления и их реализации (прежде всего планов реструктуризации систем управления предприятием с целью повышения их эффективности и вместе с тем конкурентоспособности). Схема расчета показателей эффективности управления деятельностью предприятия приведена на рис. 8.

Так как все ресурсы поступают на рабочие места предприятия и здесь используются, то уровень использования потенциала ресурсов предприятия определяется процессами на его рабочих местах. Изменение в рассматриваемом периоде уровня производительного использования ресурсов на рабочем месте определяется изменением использования потенциальной выработки (или производительности труда) и определяется через изменение в данном периоде разницы потен-

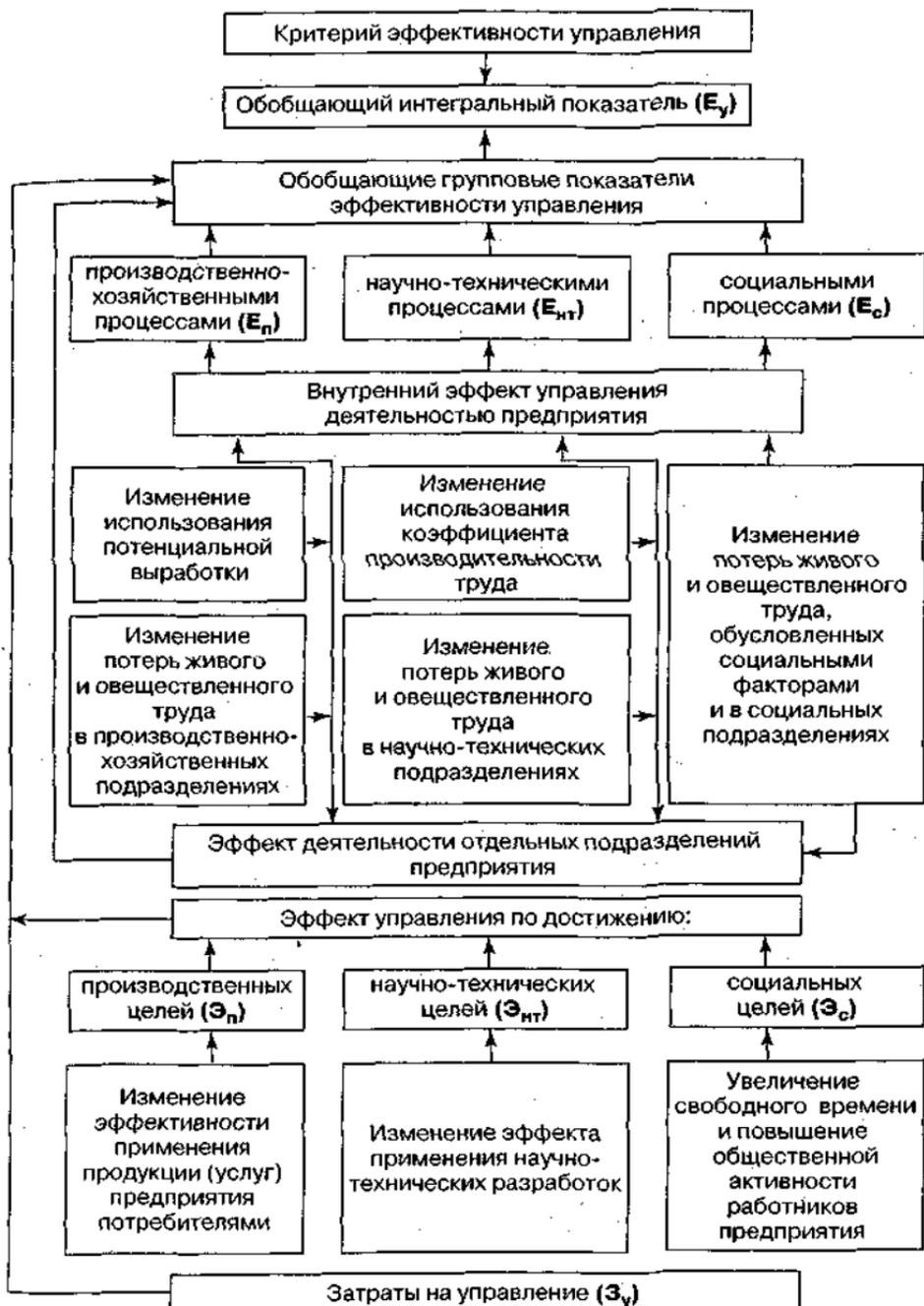


Рис. 8. Схема расчета показателей оценки эффективности управления деятельностью предприятия

Раздел X

циальной (V_n) при данной технике и технологии и фактической ($V_{нф}$) выработки (или производительности труда) на данном рабочем месте, т. е.

$$\Theta_n = \Delta V = (V_n^* - V_{нф}^*) - (V_n - V_{нф}).$$

Фактическая выработка (или производительность труда) в каком-либо производственном подразделении (заготовительном, механическом, литейном, сборочном и т. д.) определяется без особых трудностей по общепринятым методикам их оценки.

Потенциальная и фактическая выработка рабочего места составляет основу определения потенциальной и фактической выработки по подразделению, функции или виду деятельности подразделения. На объем выработки на рабочем месте влияют: производительность оборудования при данной технологии работ, выполняемых на данном рабочем месте; соответствие квалификации работника уровню сложности работ; своевременность обеспечения рабочего места необходимыми материалами, инструментом, оргснастью, информацией и другими ресурсами; соответствие количества и качества исходных ресурсов требованиям технологии; ритмичность деятельности работника на рабочем месте. Эти факторы, кроме первого, относятся к управленческим и снижают фактическую выработку по сравнению с потенциальной. Например, соответствие сложности работ на рабочем месте квалификации работника зависит от правильности распределения работ и работников по рабочим местам.

Потенциальная выработка рабочего места ($V_{п(рм)}$) определяется объемом выработки установленного на нем оборудования при максимальном числе часов его работы в данном периоде с учетом времени на переналадку, ремонт, наладку, т. е. по известной формуле

$$V_{п(рм)} = (\Phi_p - t_n) \times \Pi \times n,$$

где Φ_p — режимный фонд времени работы одного агрегата (строительного крана, бульдозера, бетономешалки, циклевочной машины и т. д.) на рабочем месте в месяц; t — нормативное время на наладку и ремонт, переналадку одного агрегата; Π — режимный (технологический) съем продукции с единицы оборудования (агрегата) в единицу времени; n — количество однотипных агрегатов на рабочем месте при многостаночном обслуживании.

Для рабочих мест с маломеханизированным и ручным трудом, в том числе инженерных и управленческих работников, потенциальная выработка рассчитывается по максимальной сменной выработке месяца исходя из того, что максимальная выработка в данную смену была достигнута за счет наибольшего использования возможностей ресурсов, составляющих данное рабочее место, т. е.

$$V_{п(рм)} = V_{с.маx} \times m \times p,$$

где $V_{с.маx}$ — максимальная сменная выработка на рабочем месте в расчетном месяце, нормочасы; m — количество смен в расчетном месяце; p — стоимость одного нормочаса, руб.

Исходные данные для расчета берутся из карт учета выработки и заработной платы, которые должны заполняться в подразделениях предприятия.

Аналогичный подход можно применить для любого рабочего места, но для механизированных и автоматизированных рабочих мест (B_n) следует рассчитывать по производительности оборудования.

Зная потенциальный объем выработки в месяц по всем рабочим местам подразделения, можно определить потенциальный объем выработки данного подразделения. Он рассчитывается по технологической цепочке рабочих мест, образуемой системой машин, участвующих в производстве данного вида продукта, или определяемой последовательностью выполнения закрепленных за рабочими местами технологических операций производства данного вида результата деятельности подразделения или предприятия в целом.

Экстенсивное использование экономического потенциала по внутреннему эффекту процессов системы управления предприятием выражают потери и технологически необоснованные отходы ресурсов. Изменение их величины в исследуемом периоде (Π^*) по сравнению с базовым (Π_p) отражает изменение внутреннего эффекта управления по экстенсивным факторам, т. е.

$$\Theta_s = \Pi_p^* - \Pi_p.$$

Участвующие в процессах ресурсы используются производительно и непроизводительно.

Производительное использование ресурсов также подразделяют на две части. Первая часть — это расход ресурсов, рассчитанный исходя из удельных затрат, которые признаны рациональными (технологически необходимыми). Вторая часть — это расходы ресурсов, превышающие рациональные удельные затраты. Такие затраты представляют собой потери ресурсов.

Непроизводительное использование ресурсов наблюдается в случае, когда продукция и услуги не создаются. Например, к непроизводительному использованию ресурсов относятся затраты рабочего времени работников, затраты производственной мощности оборудования и материалов на исправление брака, к потерям — прогулы, целодневные и целосменные простои, неиспользованные мощности установленного оборудования, неисправимый брак, неиспользуемые научно-технические разработки, порча материалов на складе и др.

Эффект улучшения результатов использования потенциала предприятия по реализации производственных целей определяется увеличением объема и качества продукции и услуг, соблюдением сроков поставок продукции потребителю и выражается в изменении эффективности их применения у потребителей; по реализации научно-технических целей — в эффективности применения разработок предприятия в инновационных процессах; по реализации социальных целей — в экономии времени (увеличении свободного времени) и повышении общественной активности работников предприятия и потребителей

Раздел X

продукции и услуг предприятия. Эффект по социальным результатам особенно важен для предприятий, производящих различные услуги населению (коммунальные, транспортные, бытовые, почтовые, общественного питания, торговли и т. д.).

Затраты на управление (разработку и реализацию управленческих решений, принятых в системе управления) включают всю совокупность затрат на содержание управленческого аппарата, затраты на оплату работ по выработке решений, произведенных сторонними организациями, в том числе выполненных сторонними организациями НИОКР, на приобретение необходимых материалов, оборудования, выполнение работ по реализации решений.

ПРИЛОЖЕНИЕ

СОСТАВ И КОДЫ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПОДСИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Код	Функциональные подсистемы управления
10	Управление обеспечением материальными и энергетическими ресурсами и их использованием (взаимодействием с рынком материальных ресурсов)
11	изучением рынка материальных и энергетических ресурсов, формированием и развитием системы поставщиков
12	формированием материальных фондов
13	формированием энергетических мощностей и схемами энергоснабжения
14	заключением договоров на поставки
15	запасами и движением материалов
16	комплектацией поставок
17	складским хозяйством (погрузочно-разгрузочными, транспортными. и складскими (ПРТС) процессами
18	материалоемкостью
19	энергоемкостью
20	Управление обеспечением информационными ресурсами и их использованием (взаимодействием с информационным рынком)
21	изучением рынка информации, формированием и развитием системы информационных поставщиков (информаторов)
22	формированием информационной базы
23	заключением договоров
24	информационными коммуникациями
25	защитой информации
26	программным обслуживанием информационных систем и процессов пользования информационной базой и коммуникациями
30	Управление обеспечением финансовыми ресурсами и их использованием (взаимосвязью с финансовым рынком)
31	изучением финансового рынка, формированием и развитием источников финансирования
32	формированием финансовой базы и заключением договоров
33	инвестированием (инвестиционным портфелем)
34	движением уставного, основного и оборотного капитала
35	балансом доходов и расходов (бюджетом)
36	ценообразованием
37	ведением счетов и финансовых балансов

Управление предприятием и его структурными подразделениями

Продолжение прил.

Код	Функциональные подсистемы управления
38	расчетами с бюджетом, бюджетными и общественными организациями
39	расчетами с поставщиками, подрядчиками и потребителями
40	Управление обеспечением трудовыми ресурсами и их использованием (взаимосвязью с рынком трудовых ресурсов)
41	изучением рынка трудовых ресурсов, формированием и развитием их источников
42	формированием и развитием трудового коллектива
43	использованием трудовых ресурсов
44	соревнованием (конкуренцией)
45	оплатой и стимулированием труда
46	организацией и безопасностью труда
47	социальным страхованием и пенсионной работой
48	подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации работников
49	отбором, оформлением и деятельностью работников за границей
50	Управление научно-технической подготовкой деятельности предприятия
51	научно-исследовательскими работами
52	проектно-конструкторскими работами
53	проектно-технологическими работами
54	проектно-изыскательскими работами
55	опытно-экспериментальными работами
56	рационализацией и изобретательством
57	стандартизацией и унификацией
58	научно-технической информацией
59	патентованием и лицензионной работой
60	Управление основными процессами деятельности предприятия (основным и вспомогательным производством машиностроительного производства — пример)
61	литейным производством
62	заготовительным производством
63	механическим производством
64	химическими процессами и термообработкой
65	сборочным производством
66	производством тары и упаковкой продукции
67	производством инструмента и оргоснастки
68	энергетическим обеспечением производства
70	Управление содержанием оборудования, зданий и сооружений и развитием технической базы предприятия
71	ремонтom и наладкой силового оборудования
72	то же механического оборудования
73	то же кузнечно-прессового оборудования
74	то же лабораторного оборудования
75	то же средств автоматики и телемеханики, включая технические средства информационных систем

Раздел X

Окончание прил.

Код	Функциональные подсистемы управления
76	демонтажом старого и монтажом нового оборудования.(техническим перевооружением)
77	строительством, вводом производственных мощностей и основных фондов
78	ремонтom зданий и сооружений
79	производством запасных частей и узлов
80	Управление обслуживанием деятельности предприятия
81	транспортным обслуживанием и обслуживанием транспорта
82	обслуживанием средствами механизации и обслуживанием средств механизации
83	охраной окружающей среды
84	социальным обеспечением (детскими учреждениями, жильем, спортивно-оздоровительными комплексами и т. д.)
85	охраной собственности, включая пожарную охрану и гражданскую оборону
86	охраной государственных и корпоративных тайн
87	делопроизводством
88	хозяйственным обслуживанием
89	юридическим обслуживанием
90	Управление сбытом продукции и (или) услуг (взаимосвязью с рынком продукции и услуг)
91	изучением и формированием спроса на продукцию и услуги
92	заключением контрактов и договоров с потребителями
93	складированием и отгрузкой готовой продукции
94	монтажом и наладкой оборудования у потребителя
95	техническим обслуживанием выпускаемой продукции
96	внедрением новых разработок у потребителя, включая авторский надзор
97	рекламой
98	изучением отзывов и рекламаций и ответами на них
99	загранпоставками
00	Управление управлением
01	планированием
02	организацией
03	регулированием
04	контролем
05	учетом
06	анализом

раздел XI

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1. Концепция управления персоналом на предприятии

Концепция управления персоналом предприятия — система теоретико-методологических взглядов на понимание и определение сущности, содержания, целей, задач, критериев, принципов и методов управления персоналом, а также организационно-практических подходов к формированию механизма ее реализации в конкретных условиях функционирования предприятий.

Основу концепции управления персоналом предприятия в настоящее время составляют возрастающая роль личности работника, значение его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед предприятием.

Изменения экономической и политической систем в России в 1990-е годы одновременно предоставляют большие возможности и содержат серьезные угрозы для устойчивости существования каждой личности, вносят значительную степень неопределенности в жизнь практически каждого человека.

Управление персоналом в такой ситуации приобретает особую значимость, так как позволяет реализовать, обобщить широкий спектр вопросов адаптации индивида к внешним условиям, учета личного фактора в построении системы управления персоналом предприятия. Укрупненно можно выделить три фактора, оказывающих воздействие на работников предприятия.

Первый — иерархическая структура предприятия, где основное средство воздействия — это отношение власти — подчинения, давление на человека сверху с помощью принуждения, контроля над распределением материальных благ.

Второй — культура, т. е. вырабатываемые обществом, предприятием, группой людей шкала ценностей, социальные нормы, установки поведения, которые регламентируют действия личности, заставляют индивида вести себя так, а не иначе без видимого принуждения.

Третий — рынок — сеть равноправных отношений, основанных на купле-продаже продукции и услуг, отношениях собственности, равновесии интересов продавца и покупателя.

Эти факторы воздействия — понятия достаточно сложные и на практике редко реализуются в отдельности. Характер, качество экономической ситуации на предприятии определяются фактором, которому отдается приоритет.

При переходе к рынку происходит медленный отход от иерархического управления, жесткой системы административного воздействия, практически неограниченной исполнительной власти к рыночным взаимоотношениям, отношениям собственности, базирующимся на экономических методах. Поэтому необходима разработка принципиально новых подходов к приоритету ценностей. Внутри предприятия главное — это работники, а за пределами — потребители продукции. Необходимо повернуть сознание работающего к потребителю, а не к начальнику; к прибыли, а не к расточительству; к инициативности, а не к бездумному исполнению. Перейти к социальным нормам, базирующимся на здоровом экономическом смысле, не забывая о нравственности. Иерархия отойдет на второй план, уступая место культуре и рынку.

Обобщение опыта отечественных и зарубежных предприятий позволяет сформулировать главную цель системы управления персоналом: обеспечение кадрами, их эффективное использование, профессиональное и социальное развитие (рис. 1).

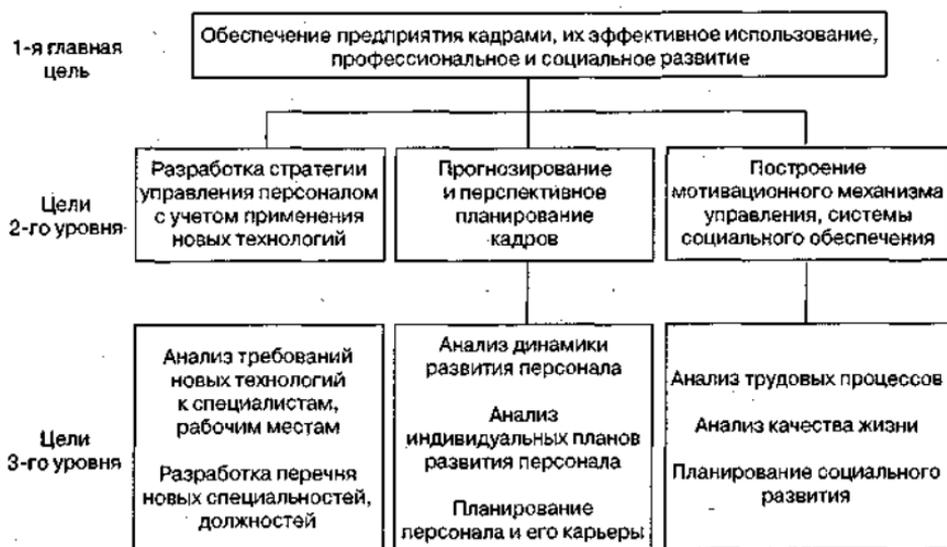
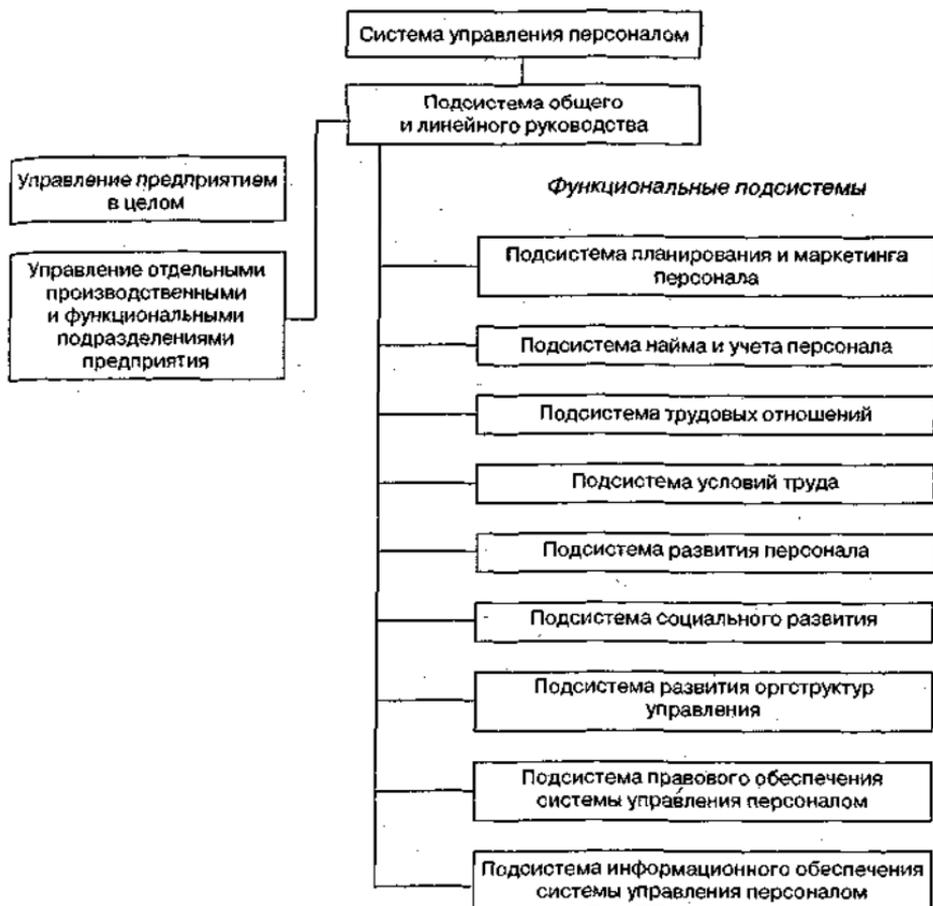


Рис. 1. Укрупненное дерево целей системы управления персоналом предприятия

В соответствии с этими целями формируется система управления персоналом предприятия, в которой реализуются функции управления персоналом. Она включает подсистему общего линейного руководства и ряд функциональных подсистем, специализирующихся на выполнении однородных функций (рис. 2).



Подсистема общего и линейного руководства осуществляет: управление предприятием в целом, управление отдельными функциональными подразделениями, управление отдельными производственными подразделениями. Функции этой подсистемы выполняют: руководитель предприятия, его заместители, руководители функциональных и производственных подразделений, их заместители, мастера, бригадиры.

Функции подсистемы планирования и маркетинга персонала: разработка кадровой политики и стратегии управления персоналом, анализ кадрового потенциала, анализ рынка труда, организация кадрового планирования, планирование и прогнозирование потребности в персонале, организация рекламы, поддержание взаимосвязи с внешними источниками, обеспечивающими предприятие кадрами.

Раздел XI

Подсистема найма и учета персонала осуществляет: организацию найма персонала, организацию собеседования, оценки, отбора и приема персонала, учет приема, перемещений, поощрений и увольнения персонала, профессиональную ориентацию и организацию рационального использования персонала, управление занятостью, делопроизводственное обеспечение системы управления персоналом.

Подсистема трудовых отношений осуществляет: анализ и регулирование групповых и личностных взаимоотношений, анализ и регулирование отношений руководства, управление производственными конфликтами и стрессами, социально-психологическую диагностику, соблюдение этических норм взаимоотношений, управление взаимодействием с профсоюзами.

Функции подсистемы условий труда: соблюдение требований психофизиологии и эргономики труда, соблюдение требований технической эстетики, охрана труда и окружающей среды, военизированная охрана организации и отдельных должностных лиц.

Подсистема развития персонала осуществляет: обучение, переподготовку и повышение квалификации, введение в должность и адаптацию новых работников, оценку кандидатов на вакантную должность, текущую периодическую оценку кадров, организацию рационализаторской и изобретательской деятельности, реализацию деловой карьеры и служебно-профессионального продвижения, организацию работы с кадровым резервом.

Подсистема мотивации поведения персонала осуществляет: управление мотивацией трудового поведения, нормирование и тарификацию трудового процесса, разработку систем оплаты труда, разработку форм участия персонала в прибылях и капитале, разработку форм морального поощрения персонала, организацию нормативно-методического обеспечения системы управления персоналом.

Подсистема социального развития осуществляет: организацию общественного питания, управление жилищно-бытовым обслуживанием, развитие культуры и физического воспитания, обеспечение охраны здоровья и отдыха, обеспечение детскими учреждениями, управление социальными конфликтами и стрессами, организацию продажи продуктов питания и товаров народного потребления, организацию социального страхования.

Подсистема развития организационных структур управления осуществляет: анализ сложившейся оргструктуры управления, проектирование новой оргструктуры управления, разработку штатного расписания, формирование новой оргструктуры управления, разработку и реализацию рекомендаций по развитию стиля и методов руководства.

Подсистема правового обеспечения осуществляет: решение правовых *вопросов трудовых* отношений, согласование распорядительных и иных документов по управлению персоналом, решение правовых вопросов хозяйственной деятельности, проведение консультаций по юридическим вопросам.

Подсистема информационного обеспечения осуществляет: ведение учета и статистики персонала, информационное и техническое обеспечение системы управления персоналом, обеспечение персонала научно-технической информацией, организацию работы органов массовой информации предприятия, проведение патентно-лицензионной деятельности.

Функции подсистем выполняются различными подразделениями по работе с кадрами предприятия. В зависимости от размеров предприятия состав подразделений меняется: на мелких предприятиях одно подразделение может выполнять функции нескольких подсистем, а на крупных — функции каждой из подсистем, как правило, выполняет отдельное подразделение (рис. 3).

2. Методы управления персоналом предприятия

Методы управления персоналом (МУП) — способы воздействия на коллективы и отдельных работников с целью осуществления координации их деятельности в процессе функционирования организации. Наука и практика выработали три группы МУП: административные, экономические и социально-психологические (рис. 4).

Административные методы базируются на власти, дисциплине и взысканиях и известны в истории как «методы кнута». Экономические методы основываются на правильном использовании экономических законов и по способам воздействия известны как «методы пряника». Социально-психологические методы базируются на способах мотивации и морального воздействия на людей и известны как «методы убеждения».

Административные методы ориентированы на такие мотивы поведения, как осознанная необходимость дисциплины труда, чувство долга, стремление человека трудиться в определенной организации, культура трудовой деятельности. Эти методы воздействия отличает прямой характер воздействия: любой регламентирующий и административный акт подлежит обязательному исполнению. Для административных методов характерно их соответствие правовым нормам, действующим на определенном уровне управления, а также актам и распоряжениям вышестоящих органов управления.

Экономические и социально-психологические методы носят косвенный характер управленческого воздействия. Нельзя рассчитывать на автоматическое действие этих методов, и трудно определить силу их воздействия на конечный эффект.

Административные методы управления основываются на отношениях единоначалия, дисциплины и ответственности, осуществляются в форме организационного и распорядительного воздействия.

Организационное воздействие направлено на организацию процесса производства и управления и включает организационное регламентирование, организационное нормирование и организационно-методическое инструктирование.

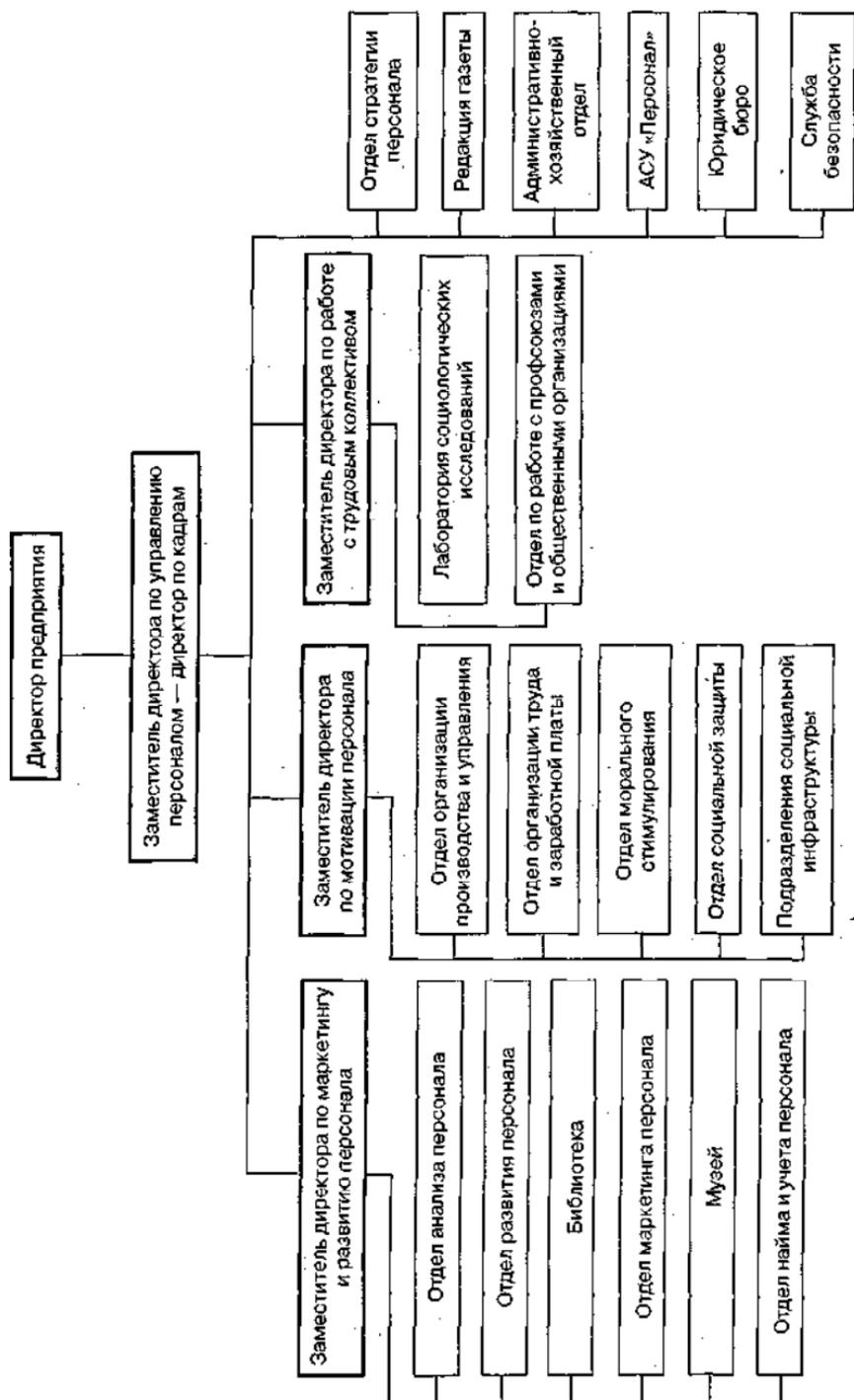


Рис. 3. Схема современной организационной структуры системы управления персоналом предприятия

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Административные	Экономические	Социально-психологические
Установление госзаказов	Технико-экономический анализ	Социально-психологический анализ
Формирование структуры органов управления	Технико-экономическое обоснование	Социально-психологическое планирование
Утверждение административных норм и нормативов	Технико-экономическое планирование	Создание творческой атмосферы
Правовое регулирование	Экономическое стимулирование	Участие работников в управлении
Издание приказов, указаний и распоряжений	Финансирование	Социальное и моральное стимулирование
Инструктирование	Мотивация трудовой деятельности	Удовлетворение культурных и духовных потребностей
Отбор, подбор и расстановка кадров	Оплата труда	Формирование коллективов, групп, создание нормального психологического климата
Утверждение методик и рекомендаций	Капиталовложения	Установление социальных норм поведения
Разработка положений, должностных инструкций, стандартов организации	Кредитование	Развитие у работников инициативы и ответственности
Разработка другой регламентирующей документации	Ценообразование	Установление моральных санкций и поощрений
Установление административных санкций и поощрений	Участие в прибылях и капитале	
	Участие в собственности	
	Налогообложение	
	Установление экономических норм и нормативов	
	Страхование	
	Установление материальных санкций и поощрений	

Рис. 4. Система методов управления персоналом в организации

Организационное регламентирование определяет то, чем должен заниматься работник управления, и представлено положениями о структурных подразделениях, устанавливающими задачи, функции, права, обязанности и ответственность подразделений и служб организации и их руководителей. На основе положений составляется штатное расписание данного подразделения, организуется его повседневная деятельность. Применение положений позволяет оценивать результаты деятельности структурного подразделения, принимать решения о моральном и материальном стимулировании его работников.

Организационное нормирование в организациях предусматривает большое количество нормативов, включающее: качественно-технические нормативы (технические условия, стандарты организации и др.);

технологические (маршрутные и технологические карты и т. п.); эксплуатационно-ремонтные (например, нормативы планово-предупредительного ремонта); трудовые нормативы (разряды, ставки, шкалы премирования); финансово-кредитные (размер собственных оборотных средств, погашение ссуд банка); нормативы рентабельности и взаимоотношений с бюджетом (отчисления в бюджет); материально-снабженческие и транспортные нормативы (нормы расхода материалов, нормы простоя вагонов под погрузкой и выгрузкой и т. д.); организационно-управленческие нормативы (правила внутреннего распорядка, порядок оформления найма, увольнения, перевода, командировок). Эти нормативы затрагивают все стороны деятельности организации. Особое значение имеет нормирование информации, так как ее поток, объемы постоянно возрастают. В условиях функционирования в организации автоматизированной системы управления организуются массивы норм и нормативов на информационных носителях ЭВМ, в информационно-вычислительном центре (ИВЦ).

Организационно-методическое инструктирование осуществляется в форме различных инструкций и указаний, действующих в организации. В актах организационно-методического инструктирования даются рекомендации для применения тех или иных современных средств управления, учитывается богатейший опыт, которым обладают работники аппарата управления. К актам организационно-методического инструктирования относятся:

должностные инструкции, устанавливающие права и функциональные обязанности управленческого персонала;

методические указания (рекомендации), описывающие выполнение комплексов работ, связанных между собой и имеющих общие целевые назначения;

методические инструкции, которые определяют порядок, методы и формы работы для выполнения отдельной технико-экономической задачи;

рабочие инструкции, определяющие последовательность действий, из которых состоит управленческий процесс. В них указывается порядок действий для выполнения процессов оперативного управления.

Рассмотренные выше акты организационного нормирования и организационно-методического инструктирования являются нормативными. Они издаются руководителем организации, а в случаях, предусмотренных действующим законодательством, — совместно или по согласованию с соответствующими общественными организациями и обязательны для подразделений, служб, должностных лиц и работников, которым они адресованы.

Распорядительное воздействие выражается в форме приказа, распоряжения или указания, которые являются правовыми актами ненормативного характера. Они издаются в целях обеспечения соблюдения, исполнения и применения действующего законодательства и других нормативных актов, а также придания юридической силы управленческим решениям. Приказы издаются линейным руководителем организации.

Распоряжения и указания издаются руководителем производственной единицы, подразделения, службы организации, начальником функционального подразделения. Приказ — это письменное или устное требование руководителя решить определенную задачу или выполнить определенное задание. Распоряжение — это письменное или устное требование к подчиненным решить отдельные вопросы, связанные с решением задачи.

Распорядительное воздействие чаще, чем организационное, требует контроля и проверки исполнения, которые должны быть четко организованы. С этой целью оно устанавливает единый порядок учета, регистрации и контроля за выполнением приказов, распоряжений и указаний.

Экономические методы — это элементы экономического механизма, с помощью которого обеспечивается прогрессивное развитие организации.

Важнейшим экономическим методом управления персоналом является технико-экономическое планирование, которое объединяет и синтезирует в себе все экономические методы управления.

С помощью планирования определяется программа деятельности организации. После утверждения планы поступают линейным руководителям для руководства работой по их выполнению. Каждое подразделение получает перспективные и текущие планы по определенному кругу показателей. Например, мастер участка ежедневно получает сменно-суточное задание от администрации цеха и организует работу коллектива, используя методы управления персоналом. При этом мощным рычагом выступают цены на выпускаемую продукцию, которые влияют на размеры прибыли организации. Руководитель должен заботиться о том, чтобы рост прибыли обеспечивался за счет снижения себестоимости выпускаемой продукции. Поэтому необходимо применять четкую систему материального стимулирования за изыскание резервов по снижению себестоимости продукции и реальные результаты в этом направлении. Огромное значение в системе материального стимулирования имеет эффективная организация заработной платы в соответствии с количеством и качеством труда.

При рыночной системе хозяйствования в условиях свободного рынка и сложного взаимодействия системы цен, прибылей и убытков, спроса и предложения усиливается роль экономических методов управления. Они становятся важнейшим условием создания целостной, эффективной и гибкой системы управления экономикой организации.

Плановое ведение хозяйства является главным законом функционирования любой организации, которая имеет четко разработанные цели и стратегию их достижения. В рыночной экономике проявление экономических методов имеет иной характер, чем в административной экономике. Так, вместо централизованного планирования утверждается, что организация — свободный товаропроизводитель, который выступает на рынке равным партнером других организаций в общественной кооперации труда. План экономического развития является

основной формой обеспечения баланса между рыночным спросом на товар, необходимыми ресурсами и производством продукции и услуг. Государственный заказ трансформируется в портфель заказов организации с учетом спроса и предложения, в котором госзаказ уже не имеет доминирующего значения.

Для достижения поставленных целей необходимо четко определить критерии эффективности и конечные результаты производства в виде совокупности показателей, установленных в плане экономического развития. Таким образом, роль экономических методов заключается в мобилизации трудового коллектива на достижение конечных результатов.

Социально-психологические методы управления основаны на использовании социального механизма управления (система взаимоотношений в коллективе, социальные потребности и т. п.). Специфика этих методов заключается в значительной доле использования неформальных факторов, интересов личности, группы, коллектива в процессе управления персоналом.

Социально-психологические методы — это способы осуществления управленческих воздействий на персонал, базирующиеся на использовании закономерностей социологии и психологии. Объектом воздействия этих методов являются группы людей и отдельные личности. По масштабу и способам воздействия эти методы можно разделить на две основные группы: социологические методы, которые направлены на группы людей и их взаимодействие в процессе трудовой деятельности; психологические методы, которые направлены на личность конкретного человека.

Такое разделение достаточно условно, так как в современном общественном производстве человек всегда действует не в изолированном мире, а в группе разных по психологии людей. Однако эффективное управление человеческими ресурсами, состоящими из совокупности высокоразвитых личностей, предполагает знание как социологических, так и психологических методов.

Социологические методы играют важную роль в управлении персоналом, они позволяют установить назначение и место сотрудников в коллективе, выявить лидеров и обеспечить их поддержку, связать мотивацию людей с конечными результатами производства, обеспечить эффективные коммуникации и разрешение конфликтов в коллективе.

Социальное планирование обеспечивает постановку социальных целей, критериев, разработку социальных нормативов (уровень жизни, оплата труда, потребность в жилье, условия труда и др.) и плановых показателей, достижение конечных социальных результатов.

Социологические методы исследования составляют научный инструментарий в работе с персоналом, они предоставляют необходимые данные для подбора, оценки, расстановки и обучения персонала и позволяют обоснованно принимать кадровые решения. Анкетирование позволяет собирать необходимую информацию путем массового

опроса людей с помощью специальных анкет. Интервьюирование предполагает подготовку до беседы сценария (программы), затем, в ходе диалога с собеседником, — получение необходимой информации. Интервью — идеальный вариант беседы с руководителем, политическим или государственным деятелем — требует высокой квалификации интервьюера и значительного времени. Социометрический метод незаменим при анализе деловых и дружеских взаимосвязей в коллективе, когда на основе анкетирования сотрудников строится матрица предпочтительных контактов между людьми, которая также показывает и неформальных лидеров в коллективе. Метод наблюдения позволяет выявить качества сотрудников, которые подчас обнаруживаются лишь в неформальной обстановке или в крайних жизненных ситуациях (авария, драка, стихийное бедствие). Собеседование является распространенным методом при деловых переговорах, приеме на работу, воспитательных мероприятиях, когда в неформальной беседе решаются небольшие кадровые задачи.

Психологические методы играют важную роль в работе с персоналом, так как направлены на конкретную личность рабочего или служащего и, как правило, строго персонифицированы и индивидуальны. Главной их особенностью является обращение к внутреннему миру человека, его личности, интеллекту, образам и поведению с тем, чтобы направить внутренний потенциал человека на решение конкретных задач организации.

Психологическое планирование составляет новое направление в работе с персоналом по формированию эффективного психологического состояния коллектива организации. Оно исходит из необходимости концепции всестороннего развития личности человека, устранения негативных тенденций деградации отсталой части трудового коллектива. Психологическое планирование предполагает постановку целей развития и критериев эффективности, разработку психологических нормативов, методов планирования психологического климата и достижения конечных результатов. К наиболее важным результатам психологического планирования следует отнести:

- формирование подразделений («команд») на основе психологического соответствия сотрудников;
- комфортный психологический климат в коллективе;
- формирование личной мотивации людей исходя из философии организации;
- минимизацию психологических конфликтов (скандалов, обид, стрессов, раздражений);
- разработку служебной карьеры на основе психологической ориентации работников;
- рост интеллектуальных способностей членов коллектива и уровня их образования;
- формирование корпоративной культуры на основе норм поведения и образов идеальных сотрудников.

Целесообразно, чтобы психологическое планирование выполняла профессиональная психологическая служба организации, состоящая из социальных психологов.

МУП можно также классифицировать по признаку принадлежности к общей функции управления: методы нормирования, организации, планирования, координации, регулирования, мотивации, стимулирования, контроля, анализа, учета. Более подробная классификация МУП по признаку принадлежности к конкретной функции управления персоналом позволяет выстроить их в технологическую цепочку всего цикла работы с персоналом. По этому признаку выделяются методы: найма, отбора и приема персонала; деловой оценки персонала, социализации, профориентации и трудовой адаптации персонала, мотивации трудовой деятельности персонала, организации системы обучения персонала, управления конфликтами и стрессами, управления безопасностью персонала, организации труда персонала, управления деловой карьерой и служебно-профессиональным продвижением персонала, высвобождения персонала.

3. Кадровое планирование на предприятии

3.1. Сущность кадрового планирования

Кадровое планирование имеет целью предоставление работающим рабочих мест в нужное время и в необходимом количестве в соответствии с их способностями и склонностями и требованиями производства. Рабочие места с точки зрения производительности и мотивации должны позволять работающим оптимальным образом развивать свои способности, обеспечивать эффективность труда и отвечать требованиям создания нормальных условий труда и обеспечения занятости.

Кадровое планирование осуществляется как в интересах предприятия, так и в интересах его персонала. Для организации важно располагать в нужное время, в нужном месте, в нужном количестве и с соответствующей квалификацией таким персоналом, который необходим для решения производственных задач, достижения ее целей. Кадровое планирование должно создавать условия для мотивации более высокой производительности труда и удовлетворенности работой. Работников привлекают в первую очередь те рабочие места, где созданы условия для развития их способностей и гарантирован высокий и постоянный заработок. Одной из задач кадрового планирования является учет интересов всех работников предприятия. Кадровое планирование тогда эффективно, когда оно интегрировано в общий процесс планирования на предприятии.

Кадровое планирование должно дать ответ на следующие вопросы:

Сколько работников, какой квалификации, когда и где будут необходимы?

Каким образом можно привлечь необходимый и сократить излишний персонал без нанесения социального ущерба?

Как лучше использовать персонал в соответствии с его способностями?

Как обеспечить развитие кадров для выполнения новых квалифицированных работ и поддержания их знаний в соответствии с требованиями производства?

Каких затрат потребуют запланированные кадровые мероприятия?

Кадровое планирование реализуется посредством осуществления комплекса взаимосвязанных мероприятий, объединенных в оперативном плане работы с персоналом.

3.2. Оперативный план работы с персоналом

Структура типового оперативного плана работы с персоналом на предприятии приведена на рис. 5.

Для разработки оперативного плана работы с персоналом необходимо с помощью специальных анкет собрать следующую информацию:

данные о постоянном составе персонала (имя, отчество, фамилия, место жительства, возраст, время поступления на работу и т. д.);

данные о структуре персонала (квалификационная, половозрастная, национальная структура; удельный вес инвалидов, рабочих, служащих, квалифицированных рабочих и т. д.);

текучесть кадров;

потери времени в результате простоев, по болезни;

данные о продолжительности рабочего дня (полностью или частично занятые, работающие в одну, несколько смен или в ночную смену, продолжительность отпусков);

зарплата рабочих и служащих (структура зарплаты, дополнительная заработная плата, надбавки, оплата по тарифу и сверх тарифа);

данные об услугах социального характера, предоставляемых государством и правовыми организациями (расходы на социальные нужды, выделяемые в соответствии с законами, тарифными договорами, добровольно). Анкеты следует составлять таким образом, чтобы наряду с производственными целями они могли служить и кадровому планированию.

Информация о персонале представляет собой совокупность всех оперативных сведений, а также процессов их обработки для кадрового планирования. Она должна отвечать следующим требованиям:

простота — это значит, что информация должна содержать столько данных и только в том объеме, сколько необходимо в данном конкретном случае;

наглядность — сведения должны быть представлены таким образом, чтобы дать возможность быстро определить главное, а не скрывать его за многословием. Для этого следует использовать таблицы, графики, цветное оформление материала;

Раздел XI

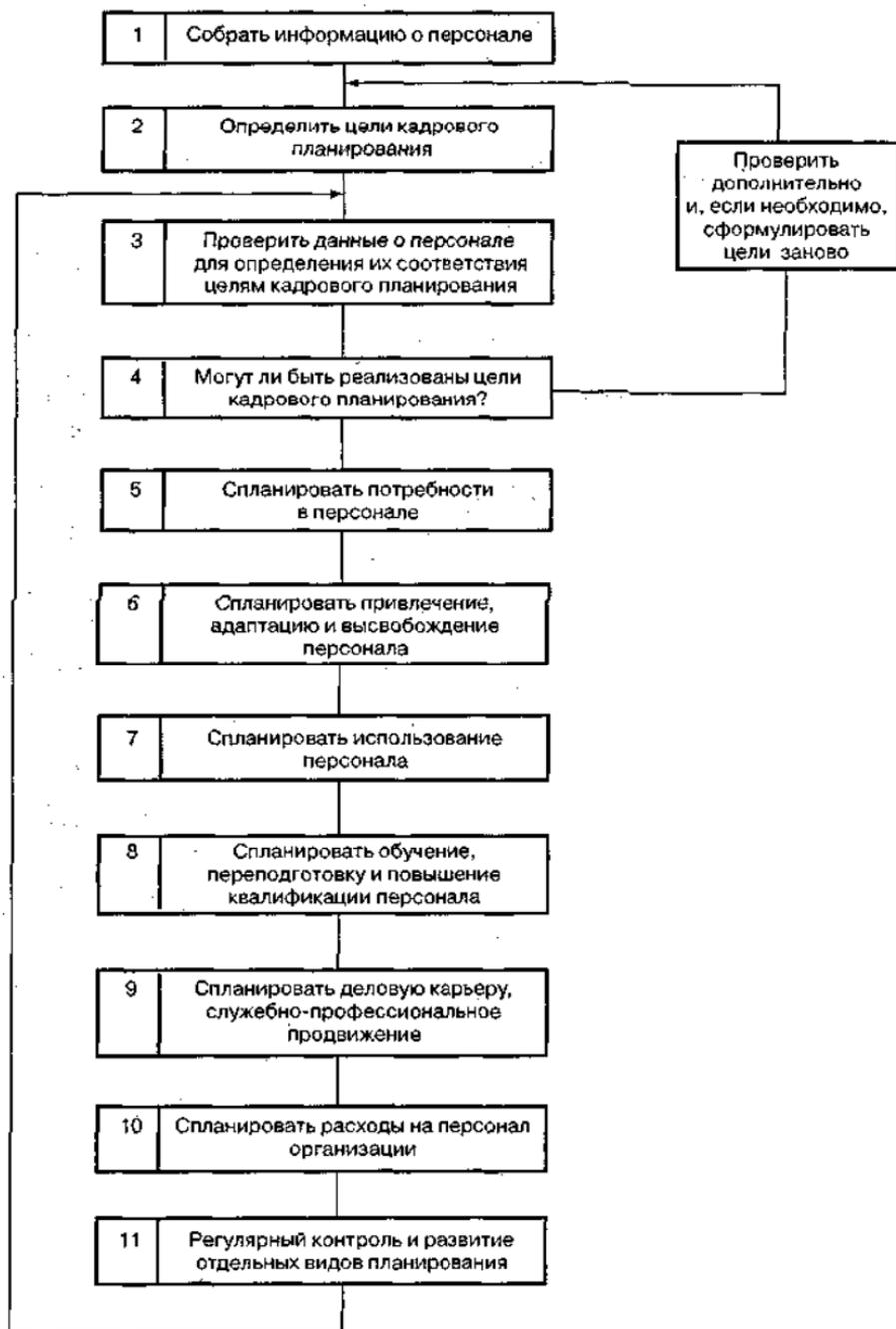


Рис. 5. Структура типового оперативного плана работы с персоналом на предприятии

однозначность — сведения должны быть ясными, в их толковании нужно следить за семантической, синтаксической и логической однозначностью материала;

сопоставимость — сведения должны приводиться в сопоставимых единицах и относиться к поддающимся сравнению объектам как внутри предприятия, так и вне его;

преемственность — сведения о кадрах, подаваемые за различные временные периоды, должны иметь одну методику подсчетов и одинаковые формы представления;

актуальность — сведения должны быть свежими, оперативными и своевременными, т. е. представляться без опозданий.

Планирование потребности в персонале является начальной ступенью процесса кадрового планирования и базируется на данных об имеющихся и запланированных рабочих местах, плане проведения организационно-технических мероприятий, штатном расписании и плане замещения вакантных должностей.

При определении потребности в персонале в каждом конкретном случае рекомендуется участие руководителей соответствующих подразделений.

Схема планирования потребности в персонале приведена на рис. 6.

Задачей планирования привлечения персонала является удовлетворение в перспективе потребности в кадрах за счет внутренних и внешних источников.

Одной из проблем работы с персоналом на предприятии при привлечении кадров является управление трудовой адаптацией.

В ходе взаимодействия работника и организации происходит их взаимное приспособление, основу которого составляет постепенная вработываемость работника в новых профессиональных и социально-экономических условиях труда.

Выделяют два направления адаптации:

первичная, т. е. приспособление молодых кадров, не имеющих опыта профессиональной деятельности (как правило, речь идет в данном случае о выпускниках учебных заведений);

вторичная, т. е. приспособление работников, имеющих опыт профессиональной деятельности (как правило, меняющих объект деятельности или профессиональную роль, например при переходе в ранг руководителя).

В условиях функционирования рынка труда-возрастает роль вторичной адаптации. С другой стороны, необходимо внимательно изучать опыт зарубежных фирм, которые уделяют повышенное внимание первичной адаптации молодых работников, которые нуждаются в особой заботе со стороны администрации предприятий.

Планирование высвобождения или сокращения персонала имеет существенное значение в процессе кадрового планирования. Вследствие рационализации производства или управления образуется избыток



Рис. 6. Схема планирования потребности в персонале

рабочей силы. Планирование высвобождения персонала позволяет избежать передачи на внешний рынок труда квалифицированных кадров и создания для этого персонала социальных трудностей. Данное направление деятельности по управлению персоналом практически не получило до последнего времени развития на отечественных предприятиях.

Планирование работы с увольняющимися сотрудниками базируется на классификации видов увольнений. Критерием классификации выступает степень добровольности ухода работника с предприятия:

- по инициативе работника, т. е. по собственному желанию;
- по инициативе работодателя или администрации;
- в связи с выходом на пенсию.

Главной задачей служб управления персоналом при работе с увольняющимися работниками является максимально возможное смягчение перехода в иную производственную, социальную, личностную ситуацию. В особенности это относится к последним двум видам увольнений.

Увольнение с предприятия вследствие ухода на пенсию характеризуется рядом особенностей, отличающих его от предыдущих видов увольнений. Во-первых, выход на пенсию может быть заранее предусмотрен и спланирован с достаточной точностью по времени. Во-вторых, это событие связано с существенными изменениями в личной сфере. В-третьих, значительные перемены в образе жизни человека весьма наглядны для его окружения. Наконец, в оценке предстоящего пенсионирования человеку свойственна некоторая раздвоенность, определенный разлад с самим собой.

Отношение предприятия к пожилым сотрудникам (равно как и соотвечствующая государственная политика) является мерилем уровня культуры управления и цивилизованности экономической системы.

Планирование использования кадров осуществляется посредством разработки плана замещения штатных должностей. Наряду с учетом квалификационных признаков при определении места работы необходимо учитывать психические и физические нагрузки на человека и возможности претендента в этой области. При планировании использования персонала следует предъявлять к нему такие требования, чтобы избежать профессиональных заболеваний, наступления ранней инвалидности, производственного травматизма. Необходимо обеспечить условия труда, соответствующие характеру труда и отвечающие научным нормам. Особое внимание при планировании использования кадров следует уделять вопросам занятости молодежи, женщин, пожилых работников, лиц с ограниченными физическими и психическими возможностями. Эти категории работников особенно важно использовать в соответствии с их квалификацией и возможностями. С этой целью необходимо резервировать на предприятии соответствующие рабочие места.

На предприятиях существует потребность в обучении, включающем переподготовку и повышение квалификации работников. Планирование обучения персонала охватывает мероприятия по внутризаводскому, внезаводскому обучению и самоподготовке.

Планирование обучения персонала позволяет использовать собственные производственные ресурсы работающих без поиска новых высококвалифицированных кадров на внешнем рынке труда. Кроме того, такое планирование создает условия для мобильности, мотивации и саморегуляции работника. Оно ускоряет процесс адаптации работника к изменяющимся условиям производства на том же самом рабочем месте.

В практике сложились две формы обучения персонала предприятия: на рабочем месте и вне рабочего места.

Обучение на рабочем месте дешевле и оперативнее, оно характеризуется тесной связью с повседневной работой и облегчает вхождение в учебный процесс работников, не привыкших к обучению в аудиториях. Важнейшие методы обучения на рабочем месте: метод усложняющихся

заданий, смена рабочего места (ротация), направленное приобретение опыта, производственный инструктаж, использование работников в качестве ассистентов, метод делегирования (передачи) части функций и ответственности.

Обучение вне рабочего места более эффективно, но связано с дополнительными финансовыми затратами и отвлечением работника от его служебных обязанностей. При этом сознательно меняется среда и работник отрывается от повседневной работы.

Важнейшими методами обучения вне рабочего места являются: чтение лекций, проведение деловых игр, разбор конкретных производственных ситуаций, проведение конференций и семинаров, формирование групп по обмену опытом, создание кружков качества.

Расходы на персонал служат основой для разработки производственных и социальных показателей предприятия. Доля расходов на персонал в себестоимости продукции имеет тенденцию к росту, что обусловлено следующими факторами:

отсутствие прямой зависимости между производительностью труда и затратами на персонал;

внедрение новых технологий предъявляет более высокие требования к квалификации персонала, который становится более дорогим;

изменение законов в области трудового права, появление новых тарифов, повышение цен на товары первой необходимости (внешние факторы).

При планировании расходов на персонал необходимо иметь в виду в первую очередь следующие статьи затрат: основная и дополнительная заработная плата, отчисления на социальное страхование, расходы на командировки и служебные разъезды; расходы на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров; расходы, связанные с доплатами за общественное питание, жилищно-бытовым обслуживанием, культурой и физическим воспитанием, здравоохранением и отдыхом, обеспечением детскими учреждениями, приобретением спецодежды. Следует также планировать расходы на охрану труда (соблюдение требований психофизиологии и эргономики, технической эстетики), здорового психологического климата на предприятии, расходы на организацию рабочих мест.

Если в организации большая текучесть кадров, то появляются дополнительные расходы, связанные с поисками новой рабочей силы, ее инструктажем и освоением работ. При высокой текучести кадров растет размер оплат сверхурочных работ, растут брак и простои, повышается уровень заболеваемости, производственного травматизма, наступает ранняя инвалидность. Все это повышает расходы на персонал, приводит к росту себестоимости продукции и снижению ее конкурентоспособности. По мере развития рыночных отношений появляется необходимость учитывать новые виды затрат, связанных с участием работников в прибылях и капитале предприятия.

4. Организация обучения персонала

4.1. Основные понятия и концепции обучения

Процесс обучения человека протекает всю его сознательную жизнь. Первичное обучение осуществляется в школах, профессионально-технических училищах, техникумах, вузах. Вторичное обучение происходит в вузах, институтах и на факультетах повышения квалификации и переподготовки кадров, учебных центрах, специально организованных курсах и семинарах, на предприятиях и в организациях и т. п. Целью обучения является получение образования.

Образование — процесс и результат усвоения систематизированных знаний и умений, навыков и способов поведения, необходимых для подготовки человека к жизни и труду. Уровень образования обусловливается требованиями производства, научно-техническим и культурным уровнем, а также общественными отношениями. Образование делится на два вида: общее и профессиональное. Образование должно осуществляться непрерывно.

Непрерывное образование — процесс и принцип формирования личности, предусматривающий создание таких систем образования, которые открыты для людей любого возраста и поколения и сопровождают человека в течение всей его жизни, способствуют постоянному его развитию, вовлекают его в непрерывный процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами поведения (общения). Непрерывное образование предусматривает не только повышение квалификации, но и переподготовку для изменяющихся условий и стимулирование постоянного самообразования.

Профессиональное образование как процесс — это одно из звеньев единой системы непрерывного образования, а как результат — подготовленность человека к определенному виду трудовой деятельности, профессии, подтвержденная документом (аттестатом, дипломом, свидетельством) об окончании соответствующего учебного заведения. В Российской Федерации профессиональное образование дает система учебных заведений, включающая в себя: профессионально-технические училища, техникумы, высшие учебные заведения, институты и факультеты повышения квалификации и переподготовки кадров, учебные центры, специальные курсы и семинары. Профессиональное образование осуществляется как на основе государственных стандартов по подготовке специалистов, так и с использованием гибких учебных программ и сроков обучения.

В дальнейшем речь пойдет о профессиональном образовании персонала, которое осуществляется посредством его обучения.

Обучение персонала — основной путь получения профессионального образования. Это целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов, руководителей и т. п.

Следует различать три вида обучения (рис. 7).



Рис. 7

Подготовка кадров — планомерное и организованное обучение и выпуск квалифицированных кадров для всех областей человеческой деятельности, владеющих совокупностью специальных знаний, умений, навыков и способов общения.

Повышение квалификации кадров — обучение кадров с целью усовершенствования знаний, умений, навыков и способов общения в связи с ростом требований к профессии или повышением в должности.

Переподготовка кадров — обучение кадров с целью освоения новых знаний, умений, навыков и способов общения в связи с овладением новой профессией или изменившимися требованиями к содержанию и результатам труда.

Отечественный и зарубежный опыт выработал три концепции обучения квалифицированных кадров, сущность которых рассмотрим ниже.

Концепция специализированного обучения, ориентированного на сегодняшний день или ближайшее будущее и имеющего отношение к соответствующему рабочему месту. Такое обучение имеет эффективность относительно непродолжительный отрезок времени, но, с точки зрения работника, способствует сохранению рабочего места, а также укрепляет чувство собственного достоинства.

Концепция многопрофильного обучения является эффективной с экономической точки зрения, так как повышает внутрипроизводственную и внепроизводственную мобильность работника. Однако последнее обстоятельство представляет собой известный риск для организации, где работает сотрудник, так как он имеет возможность выбора и поэтому менее привязан к соответствующему рабочему месту.

Концепция обучения, ориентированного на личность, имеет целью развитие человеческих качеств, заложенных природой или приобретенных им в практической деятельности. Эта концепция относится в первую очередь к персоналу, имеющему склонность к научным исследованиям, и работникам, обладающим талантом руководителя, педагога и т. п.

Таким образом, предметом обучения являются: знания — получение теоретических, методических и практических знаний, необходимых работнику для выполнения своих обязанностей на рабочем месте; умения — способность выполнять обязанности, закрепленные за работником на конкретном рабочем месте; навыки — высокая степень умения применять полученные знания на практике, навыки предполагают такую меру освоения работы, когда вырабатывается сознательный

самоконтроль; способы общения (поведения) — форма жизнедеятельности личности, совокупность действий и поступков индивида в процессе общения с окружающей действительностью, выработка поведения, соответствующего требованиям, предъявляемым рабочим местом, социальные отношения, коммуникабельность.

4.2. Виды обучения персонала

Дадим характеристику видов обучения (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Характеристика видов обучения кадров

№ п/п	Вид обучения	Характеристика вида обучения
1.	Профессиональная подготовка кадров	Приобретение знаний, умений, навыков и обучение способам общения, направленные на выполнение определенных производственных задач. Подготовка считается законченной, если получена квалификация для осуществления конкретной деятельности. Обучается учащаяся молодежь
1.1.	Профессиональная начальная подготовка	Развитие знаний, умений, навыков и способов общения как фундамента для дальнейшей профессиональной подготовки (например, подготовка бакалавров)
1.2.	Профессиональная специализированная подготовка	Предназначена для получения специфической профессиональной квалификации. Углубление знаний и способностей с целью овладения определенной профессией (например, специалист, магистр)
2.	Профессиональное совершенствование (повышение квалификации)	Расширение знаний, умений, навыков и способов общения с целью приведения их в соответствие с современными требованиями производства, а также для стимулирования профессионального роста (обучаются занятые в производстве работники, имеющие практический опыт)
2.1.	Совершенствование профессиональных знаний и способностей	Приведение знаний и способностей в соответствие с требованиями времени, актуализация и углубление их. Обучаются специалисты (горизонтальная мобильность)
2.2.	Профессиональное совершенствование с целью продвижения по службе	Подготовка к выполнению качественно более высоких задач. Обучаются руководители (вертикальная мобильность)
3.	Профессиональная переподготовка (переквалификация)	Получение знаний, умений, навыков и овладение способами обучения (поведения) для освоения новой профессии и качественно другой профессиональной деятельности (обучающиеся — занятые в производстве работники или безработные, имеющие практический опыт)

Отдельные виды обучения не следует рассматривать в отрыве друг от друга. Целенаправленное обучение квалифицированных кадров предполагает тесную связь и координацию между этими видами обучения.

Потребности в обучении квалифицированных кадров необходимо рассматривать дифференцированно, т. е. по целевым группам или

целевым лицам с тем, чтобы качественно составить программу профессионального обучения для конкретного работника. Для отдельных целевых групп выделяются главные задачи (табл. 2).

Таблица 2

Задачи обучения для отдельных целевых групп

№ п/п	Целевая группа	Главные задачи обучения
1.	Учащаяся молодежь	Теоретическая, начальная подготовка вне сферы деятельности в сочетании с практической подготовкой по специальности на рабочем месте (так называемая двойственная система образования: профессиональная школа — производство)
2.	Специалисты с опытом работы	Повышение квалификации для углубления специальных знаний по специальности
3:	Руководители с опытом работы	Отработка поведения на случай возникновения конфликтных ситуаций, ведение переговоров, методика принятия решений, выработка сдержанности и т. п.

Обучение может осуществляться на рабочем месте и вне рабочего места (внутрипроизводственное и внепроизводственное обучение). Критериями выбора вида обучения являются: с одной стороны, доходы (повышение квалификации приводит к росту экономических результатов работы), с другой стороны — внушительные расходы. Если доходы от профессионального обучения трудно поддаются расчетам, то относительно легко подсчитываются расходы. Внепроизводственная профессиональная подготовка связана со значительными изменяющимися расходами, внутрипроизводственная — со значительными, но фиксированными расходами, поскольку в сфере обучения занято определенное количество человек и имеется соответствующая инфраструктура. Следует отметить, что обучение квалифицированных кадров на своем производстве имеет преимущества: методика обучения составляется с учетом специфики предприятия, передача знаний осуществляется простым наглядным способом, результат легко контролируется. В противоположность этому внепроизводственное обучение квалифицированных кадров проводится, как правило, опытными преподавателями в широком диапазоне своего опыта, однако потребности предприятия при этом не всегда в достаточной степени учитываются.

4.3. Методы обучения персонала

Приведем методы профессионального обучения на рабочем месте. Эта форма подготовки осуществляется с конкретной постановкой задачи на рабочем месте (табл. 3).

Методы обучения персонала на рабочем месте

№ п/п	Метод обучения	Характерные особенности метода
1.	Направленное приобретение опыта	Систематическое планирование обучения на рабочем месте, основу планирования составляет индивидуальный план профессионального обучения, в котором изложены цели обучения
2.	Производственный инструктаж	Информация, введение в специальность, адаптация, ознакомление обучающегося с его новой рабочей обстановкой
3.	Смена рабочего места (ротация)	Получение знаний и приобретение опыта в результате систематической смены рабочего места. В результате этого за определенный промежуток времени создается представление о многогранности деятельности и производственных задач (специальные программы молодого поколения специалистов)
4.	Использование работников в качестве ассистентов, стажеров	Обучение и ознакомление работника с проблемами высшего и качественно иного порядка задач при одновременном принятии на себя некоторой доли ответственности
5.	Подготовка в проектных группах	Сотрудничество, осуществляемое в учебных целях в проектных группах, создаваемых на предприятии для разработки крупных, ограниченных сроком задач

Методы профессионального обучения вне рабочего места предназначены прежде всего для получения теоретических знаний и для обучения умению вести себя в соответствии с требованиями производственной обстановки (табл. 4).

Методы обучения персонала вне рабочего места

№ п/п	Метод обучения	Характерные особенности метода
1	2	3
1.	Чтение лекций	Пассивный метод обучения, используется для изложения теоретических и методических знаний, практического опыта
2.	Программированные курсы обучения	Более активный метод обучения, эффективен для получения теоретических знаний
3.	Конференции, семинары	Активный метод обучения, участие в дискуссиях развивает логическое мышление и вырабатывает способы поведения в различных ситуациях
4.	Метод обучения руководящих кадров, основанный на самостоятельном решении конкретных задач из производственной практики	Моделирование организационной проблемы, которую должны решить участники (слушатели) группы. Позволяет соединить теоретические знания и практические навыки, предусматривает обработку информации, конструктивно-критическое мышление, развитие творчества в процессе принятия решений

Раздел XI

1	2	3
5.	Деловые игры	Обучение манере вести себя в различных производственных ситуациях, при ведении переговоров, причем обладатели ролей должны вырабатывать альтернативные точки зрения
6.	Методы решения производственно-экономических проблем о помощью моделей	Моделирование процессов, происходящих на конкурирующих предприятиях. Слушатели распределяют между собой роли конкурирующих фиктивных организаций. С помощью исходных данных слушатели должны принять соответствующие решения для нескольких стадий производства продукции или услуг (производство, сбыт, финансирование, кадровые вопросы и т. д.)
7.	Кружок качества, вместо учебы (рабочая группа)	Молодые специалисты разрабатывают конкретные решения по проблемам управления организацией, объединившись в рабочие группы. Разработанные в рабочих группах предложения передаются руководству организации, которое рассматривает предложения, принимает по ним решения и информирует рабочую группу о принятии или отклонении ее предложений

Остановимся на подробной характеристике последнего метода обучения вне рабочего места. В последнее время существенно возросло значение методов обучения квалифицированных кадров, согласно которым члены рабочих групп в регулярных встречах (до 10 человек) вне рабочего места обсуждают рабочую ситуацию и вместе занимаются поиском возможностей ее решения (речь идет о японском методе «кружка качества», который применяется в США и Европе). В Германии этот метод называется «вместо учебы». Оба метода имеют ряд одинаковых, аналогичных особенностей: рабочие группы хотят управлять самостоятельно. Производственная иерархия в рабочей группе не имеет никакого значения, результаты работы группы представляются вышестоящим инстанциям. Группы отличаются друг от друга прежде всего постановкой цели: кружок качества тенденциозно старается подчеркнуть ориентированную на результат экономическую эффективность обучения квалифицированных кадров, в то время как группа «вместо учебы» на передний план выставляет элементы обучения квалифицированного работника, ориентированные на личность, т. е. выработку манеры поведения, способы общения.

Говоря об экономической и социальной эффективности обучения квалифицированных кадров, необходимо отметить следующее. Обучение квалифицированных кадров является эффективным в том случае, если связанные с ним издержки будут в перспективе ниже издержек предприятия на повышение производительности труда за счет других факторов или издержек, связанных с ошибками в найме рабочей силы. Поскольку определение результатов, достигнутых с помощью обучения квалифицированных кадров, сопряжено с определенными трудностями, налицо экономическая эффективность обучения в форме снижения издержек, которые поддаются точному расчету. Обучение квалифицированных кадров затрагивает важные факторы социальной эффективности. Повышение профессионального мастерства положительно

отражается на гарантии сохранения рабочего места, возможностях повышения в должности, расширении внешнего рынка труда, величине доходов организации, чувстве собственного достоинства и возможностях самореализации.

5. Управление деловой карьерой на предприятии

Карьера — это субъективно осознанные собственные суждения работника о своем трудовом будущем, ожидаемые пути самовыражения и удовлетворения трудом. Это поступательное продвижение по служебной лестнице, изменение навыков, способностей, квалификационных возможностей и размеров вознаграждения, связанных с деятельностью. Жизнь человека вне работы имеет значительное влияние на карьеру. Однако карьера — это не только продвижение по службе. Можно говорить о карьере домохозяек, матерей, учащихся и т. п. Иначе говоря, карьера — это индивидуально осознанная позиция и поведение, связанные с трудовым опытом и деятельностью на протяжении рабочей жизни человека.

Различают два вида карьеры: профессиональный и внутриорганизационный.

Профессиональная карьера характеризуется тем, что конкретный сотрудник в процессе своей профессиональной деятельности проходит различные стадии развития: обучение; поступление на работу, профессиональный рост, поддержку индивидуальных профессиональных способностей, уход на пенсию. Эти стадии конкретный работник может пройти последовательно на разных предприятиях.

Внутриорганизационная карьера охватывает последовательную смену стадий развития работника в рамках одного предприятия и реализуется в трех основных направлениях:

вертикальное — именно с этим направлением часто связывают само понятие карьеры, так как в этом случае продвижение наиболее зримо. Под вертикальным направлением карьеры понимается подъем на более высокую ступень структурной иерархии;

горизонтальное — имеется в виду либо перемещение в другую функциональную область деятельности, либо выполнение определенной служебной роли на ступени, не имеющей жесткого формального закрепления в организационной структуре (например, выполнение роли руководителя временной целевой группы, программы и т. п.); к горизонтальной карьере можно отнести также расширение или усложнение задач на прежней ступени (как правило, с адекватным изменением вознаграждения);

скрытое — данное направление наименее очевидно, хотя во многих случаях весьма привлекательно для сотрудников. Под скрытой карьерой понимается движение к ядру, руководству предприятия. Например, приглашение работника на недоступные ему ранее встречи, совещания как формального, так и неформального характера, получение

сотрудником доступа к неформальным источникам информации, доверительные обращения, отдельные важные поручения руководства.

Главной задачей планирования и реализации карьеры является обеспечение взаимодействия профессиональной и внутриорганизационной карьеры, которое предполагает выполнение ряда задач:

достижение взаимосвязи целеполагания предприятия и отдельного сотрудника;

обеспечение направленности планирования карьеры на конкретного сотрудника с целью учета его специфических потребностей и ситуаций;

обеспечение открытости процесса управления карьерой;

устранение «карьерных тупиков», в которых практически нет возможностей для развития сотрудника;

повышение качества процесса планирования карьеры;

формирование наглядных и воспринимаемых критериев служебного роста, используемых в конкретных карьерных решениях;

изучение карьерного потенциала сотрудников;

обеспечение обоснованной оценки карьерного потенциала работников с целью сокращения нереалистичных ожиданий;

определение путей служебного роста, использование которых удовлетворит количественную и качественную потребность в персонале в нужный момент и в нужном месте.

Практика показала, что часто работники не знают своих перспектив в данном коллективе, это говорит о плохой постановке работы с персоналом, отсутствии планирования и контроля карьеры на предприятии.

Планирование и контроль деловой карьеры состоят в том, что, начиная с момента принятия работника на предприятие и кончая предполагаемым увольнением с работы, необходимо организовывать планомерное горизонтальное и вертикальное продвижение работника по системе должностей или рабочих мест. Работник должен знать не только свои перспективы на краткосрочный и долгосрочный периоды, но и то, каких показателей он должен добиться, чтобы рассчитывать на продвижение по службе.

На разных этапах карьеры человек удовлетворяет различные потребности (табл. 5).

Предварительный этап включает учебу в школе, среднее и высшее образование и длится до 25 лет. За этот период человек может сменить несколько различных мест работы в поисках вида деятельности, удовлетворяющего его потребности и отвечающего его возможностям. Если он сразу находит такой вид деятельности, начинается процесс самоутверждения его как личности, он заботится о безопасности существования.

Далее наступает этап становления, который длится примерно 5 лет — от 25 до 30 лет. В этот период работник осваивает выбранную профессию, приобретает необходимые навыки, формируется его квалификация, происходит самоутверждение и появляется потребность к установлению

Таблица 5

Этапы карьеры менеджера и потребности

Этап карьеры	Возраст	Потребности достижения цели	В том числе	
			моральные	физиологические и материальные
Предварительный этап	До 25 лет	Учеба, испытания на разных работах	Начало самоутверждения	Безопасность существования
Этап становления	До 30 лет	Освоение работы, развитие навыков, формирование квалифицированного специалиста или руководителя	Самоутверждение, начало достижения независимости	Безопасность существования, здоровье, нормальный уровень оплаты труда
Этап продвижения	До 45 лет	Продвижение по служебной лестнице, приобретение новых навыков и опыта, рост квалификации	Рост самоутверждения, достижение большей независимости, начало самовыражения	Здоровье, высокий уровень оплаты труда
Этап сохранения	До 60 лет	Пик совершенствования квалификации специалиста или руководителя. Повышение своей квалификации	Стабилизация независимости, рост самовыражения, начало уважения	Повышение уровня оплаты труда, интерес к другим источникам дохода
Этап завершения	После 60 лет	Приготовление к уходу на пенсию. Подготовка себе смен и к новому виду деятельности на пенсии	Стабилизация самовыражения, рост уважения	Сохранение уровня оплаты труда и повышение интереса к другим источникам дохода
Пенсионный этап	После 65 лет	Занятие новым видом деятельности	Самовыражение в новой сфере деятельности, стабилизация уважения	Размер пенсии, другие источники дохода, здоровье

независимости. Его продолжает беспокоить безопасность существования, забота о здоровье. Обычно в этом возрасте создаются и формируются семьи, поэтому появляется желание получать заработную плату, уровень которой выше прожиточного минимума.

Этап продвижения обычно длится от 30 до 45 лет. В этот период идет процесс роста квалификации, продвижения по службе. Происходит накопление богатого практического опыта, навыков, растет потребность в самоутверждении, достижении более высокого статуса и еще большей независимости, начинается самовыражение как личности. В этот период гораздо меньше уделяется внимания удовлетворению потребности в безопасности, усилия работника сосредоточены на увеличении размеров оплаты труда и заботе о здоровье.

Этап сохранения характеризуется действиями по закреплению достигнутых результатов и длится от 45 до 60 лет. Наступает пик совершенствования квалификации и происходит ее повышение в результате активной деятельности и специального обучения. Работник в этот период заинтересован передать свои знания молодежи. Этот период характеризуется творчеством, здесь может быть подъем на новые служебные ступени. Человек достигает вершин независимости и самовыражения. Появляется заслуженное уважение к себе и окружающим, достигшим своего положения честным трудом. Хотя многие потребности работника в этот период удовлетворены, его продолжает интересовать уровень оплаты труда, но появляется все больший интерес к другим источникам дохода (например, участие в прибылях, капитале других предприятий, акции, облигации).

Этап завершения карьеры — от 60 до 65 лет. В это время человек начинает всерьез задумываться о пенсии, готовится к уходу на пенсию. В этот период идут активные поиски достойной замены и обучение кандидата на освобождающуюся должность. Хотя этот период характеризуется кризисом карьеры и такие люди все меньше получают удовлетворение от работы и испытывают состояние психологического и физиологического дискомфорта, самовыражение и уважение к себе и другим подобным людям у них достигает наивысшей точки за весь период карьеры. Они заинтересованы в сохранении уровня оплаты труда, но стремятся увеличить другие источники дохода, которые бы заменили им заработную плату данного предприятия при уходе на пенсию и были бы хорошей добавкой к пенсионному пособию.

На последнем, пенсионном, этапе карьера на данном предприятии (виде деятельности) завершена. Появляется возможность для самовыражения в других видах деятельности, которые были невозможны в период работы на предприятии или выступали в виде хобби (живопись, садоводство, работа в общественных организациях и др.). Стабилизируется уважение к себе и таким же собратьям-пенсионерам. Но финансовое положение и состояние здоровья могут сделать постоянной в эти годы заботу о других источниках дохода и о здоровье.

В табл. 5 показаны связи между этапами карьеры и потребностями. Но для того, чтобы управлять карьерой, требуется более полное описание того, что происходит с людьми на различных этапах карьеры. Для этого проводятся специальные исследования на предприятиях, заинтересованных в эффективном управлении карьерой.

Любой человек планирует свое будущее, основываясь на своих потребностях и социально-экономических условиях. Нет ничего удивительного в том, что он хочет знать перспективы своего служебного роста и возможности повышения квалификации в данной организации, а также условия, которые он должен для этого выполнить. В противном случае мотивация поведения становится слабой, человек работает не в полную силу, не стремится повышать квалификацию

и рассматривает организацию как место, где можно переждать некоторое время перед переходом на более перспективную работу.

При поступлении на работу человек должен реально оценивать свои деловые качества, соотносить их с теми требованиями, которые ставит перед ним предприятие, его работа. От этого зависит успех его карьеры.

Правильная самооценка своих навыков и деловых черт предполагает знание себя, своей силы, слабостей и недостатков. Только при этом условии можно правильно поставить цели карьеры.

Нанимаясь на работу, человек должен знать рынок труда, в противном случае он может взяться за первую попавшуюся привлекательную для него работу, а она не оправдывает его ожиданий. Тогда начинается поиск новой работы.

Допустим, что человек хорошо знает рынок труда, ищет перспективные области применения своего труда и узнает, что работу, для которой пригодятся его знания и умения, найти трудно, так как очень много желающих работать в этой области, в результате возникает сильная конкуренция. Обладая возможностью к самооценке и зная рынок труда, он может отобрать отрасль и регион, где хотел бы жить и работать.

Целью карьеры нельзя назвать область деятельности, определенную работу, должность, место на служебной лестнице. Она имеет более глубокое содержание. Цели карьеры проявляются в причине, по которой человек хотел бы иметь эту конкретную работу, занимать определенную ступеньку на иерархической лестнице должностей.

В качестве примера назовем некоторые цели карьеры:

заниматься видом деятельности или иметь должность, которая соответствует самооценке и поэтому доставляет моральное удовлетворение;

получить работу или должность, которые соответствуют самооценке, в местности, природные условия которой благоприятно действуют на состояние здоровья и позволяют организовать хороший отдых;

иметь работу или занимать должность, которые усиливают ваши возможности и развивают их;

иметь работу или должность, которые носят творческий характер;

работать по профессии или занимать должность, которые позволяют достичь определенной степени независимости;

иметь работу или должность, которые хорошо оплачиваются или позволяют одновременно получать большие побочные доходы;

иметь работу или должность, которые позволяют продолжать активное обучение;

иметь работу или должность, которые позволяют заниматься воспитанием детей или домашним хозяйством.

Цели карьеры меняются с возрастом, а также по мере того, как меняемся мы сами, с ростом нашей квалификации и т. д. Формирование целей карьеры — это процесс постоянный.

6. Управление служебно-профессиональным продвижением персонала на предприятии

Понятия «служебно-профессиональное продвижение» и «карьера» близки, но не одинаковы. Термин «служебно-профессиональное продвижение» наиболее привычен для нас, так как термин «карьера» в нашей специальной литературе и на практике фактически не использовался.

Под служебно-профессиональным продвижением понимается предлагаемая предприятием последовательность различных ступеней (должностей, рабочих мест, положений в коллективе), которые сотрудник потенциально может пройти.

Под карьерой понимается фактическая последовательность занимаемых ступеней (должностей, рабочих мест, положений в коллективе).

Совпадение намеченного пути служебно-профессионального продвижения и фактической карьеры на практике происходит довольно редко и является скорее исключением, чем правилом.

Рассмотрим систему служебно-профессионального продвижения, сложившуюся в нашей стране, на примере линейных руководителей предприятия.

Система предусматривает пять основных этапов подготовки линейных руководителей (рис. 8).

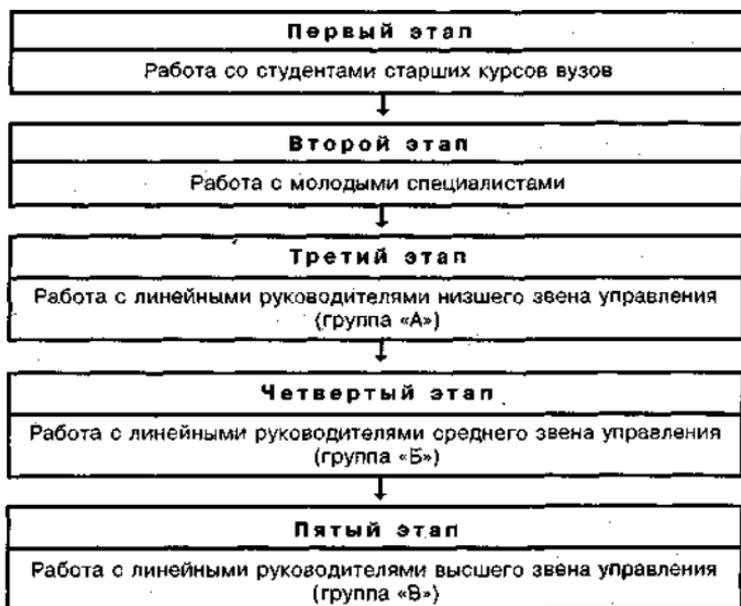


Рис. 8. Этапы системы служебно-профессионального продвижения линейных руководителей на предприятии

Первый этап — работа со студентами старших курсов базовых институтов или направленных на практику из других вузов. Специалисты подразделений управления персоналом совместно с руководителями соответствующих подразделений, где проходят практику студенты, проводят подбор студентов, наиболее способных, склонных к руководящей работе, и подготовку их к конкретной деятельности в подразделениях предприятия. Студентам, успешно прошедшим подготовку и практику, выдается характеристика-рекомендация для направления на работу в соответствующие подразделения данного предприятия. Молодые специалисты, не проходившие практику на данном предприятии, при приеме на работу тестируются, и им оказывается консультационная помощь.

Второй этап — работа с молодыми специалистами, принятыми на предприятие.

Молодым специалистам назначается испытательный срок (от 1 до 2 лет), в течение которого они обязаны пройти курс начального обучения (подробное знакомство с предприятием). Кроме обучения для молодых специалистов предусматривается стажировка в подразделениях предприятия в течение года.

На основе анализа работы за год молодых специалистов, участия в проводимых мероприятиях, характеристик, данных руководителем стажировки, подводятся итоги стажировки и делается первый отбор специалистов для зачисления в резерв выдвижения на руководящие должности. Вся информация об участии специалиста в системе служебно-профессионального продвижения фиксируется в его личном деле и заносится в информационную базу данных о кадрах предприятия.

Третий этап — работа с линейными руководителями низшего звена управления.

На этом этапе к отобраным линейным руководителям низшего звена (мастера, начальники участков) присоединяется также часть работников, окончивших вечерние и заочные вузы, успешно работающих в своих коллективах и прошедших тестирование. В течение всего периода (2-3 года) с данной группой проводится конкретная, целенаправленная работа. Они замещают отсутствующих руководителей, являются их дублерами, обучаются на курсах повышения квалификации.

После завершения этапа подготовки на основании анализа производственной деятельности каждого конкретного руководителя проводится вторичный отбор и тестирование. Успешно прошедшие второй отбор руководители предлагаются для выдвижения на вакантные должности начальников цехов, их заместителей, предварительно пройдя стажировку на этих должностях, или зачисляются в резерв и при появлении вакансий назначаются на должности. Остальные работники, прошедшие подготовку, продолжают работать на своих должностях; возможны их горизонтальные перемещения.

Четвертый этап — работа с линейными руководителями среднего звена управления.

На данном этапе к уже сформировавшейся группе молодых руководителей присоединяются действующие перспективные начальники цехов и их заместители. Работа строится по индивидуальным планам. За каждым назначенным на должность руководителя среднего звена закрепляется наставник — руководитель высшего звена для индивидуальной работы с ним. Руководитель-наставник совместно со специалистами подразделений управления персоналом на основании проведенного анализа личных качеств и профессиональных знаний, навыков претендента составляет для него индивидуальный план подготовки. Как правило, это программы обучения основам коммерческой деятельности, деловым взаимоотношениям, передовым методам управленческого труда, экономики и юриспруденции.

На этом этапе подготовки предусматривается стажировка линейных руководителей среднего звена управления на передовых предприятиях с подготовкой программ мероприятий по улучшению деятельности предприятия (подразделения).

Ежегодно проводится тестирование руководителей среднего звена, которое выявляет их профессиональные навыки, умение управлять коллективом, профессионально решать сложные производственные задачи. На основании анализа результатов тестирования конкретного руководителя выносятся предложения о дальнейшем продвижении по службе.

Пятый этап — работа с линейными руководителями высшего звена управления.

Назначение руководителей на высшие посты — это сложный процесс. Одну из главных трудностей составляет выбор кандидата, удовлетворяющего многим требованиям. Руководитель высшего звена управления обязан хорошо знать отрасль, а также предприятие. Он должен иметь опыт работы в основных функциональных подсистемах, чтобы ориентироваться в производственных, финансовых, кадровых вопросах и квалифицированно действовать в экстремальных социально-экономических и политических ситуациях. Ротация, т. е. перемещение из одного подразделения предприятия в другое, должна начинаться заблаговременно, когда руководители находятся на должностях низшего и среднего звеньев управления.

Отбор на выдвижение и замещение вакантных должностей высшего звена должен осуществляться на конкурсной основе. Его должна проводить специальная комиссия, состоящая из руководителей высшего звена (директоров производств, филиалов, главных специалистов и т. п.), при участии специалистов соответствующих подразделений управления персоналом и привлечении при необходимости независимых экспертов.

Планирование кадрового резерва имеет целью спрогнозировать персональные продвижения, их последовательность и сопутствующие им мероприятия. Оно требует проработки всей цепочки продвижений, перемещений, увольнений конкретных сотрудников.

Планы кадрового резерва могут составляться в виде схем замещения, которые имеют разнообразные формы в зависимости от особенностей и традиций различных предприятий. Можно сказать, что схемы замещения представляют собой вариант схемы развития организационной структуры, ориентированной на конкретные личности с различными приоритетами. В основе индивидуально ориентированных схем замещения лежат типовые схемы замещения. Они разрабатываются службами управления персоналом под организационную структуру и представляют собой вариант концептуальной модели ротации рабочих мест.

На отечественных предприятиях имеется богатый опыт работы с кадровым резервом. Рассмотрим, как она проводится на предприятиях России.

Основными этапами процесса формирования резерва кадров являются:

- составление прогноза предполагаемых изменений в составе руководящих кадров;
- предварительный набор кандидатов в резерв;
- получение информации о деловых, профессиональных и личностных качествах кандидатов;
- формирование состава резерва кадров.

Основными критериями при подборе кандидатов в резерв являются: соответствующий уровень образования и профессиональной подготовки;

- опыт практической работы с людьми;
- организаторские способности;
- личностные качества;
- состояние здоровья, возраст.

Источниками формирования резерва кадров являются: квалифицированные специалисты; заместители руководителей подразделений; руководители низшего уровня; дипломированные специалисты, занятые на производстве в качестве рабочих.

На предприятиях сложился определенный порядок отбора и зачисления в группу резерва кадров:

отбор кандидатов проводится на конкурсной основе среди специалистов в возрасте до 35 лет, положительно зарекомендовавших себя на практической работе и имеющих высшее образование;

решение о включении работников в группы резерва принимается на специальной комиссии и утверждается приказом по предприятию;

для каждого работника (стажера) утверждаются руководитель стажировки (основной) и руководитель каждого этапа стажировки, которые составляют индивидуальный план стажировки на каждом этапе;

руководители стажеров, включенных в группу резерва кадров, получают материальное вознаграждение за успешное прохождение стажером этапов системы служебно-профессионального продвижения;

стажеру устанавливается должностной оклад, соответствующий занимаемой им новой должности, но выше предыдущего оклада.

Раздел XII

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Организация труда — организационная система, имеющая своей целью достижение наилучших результатов использования живого труда в процессе производства.

Организация труда как система включает совокупность элементов, находящихся в определенной связи друг с другом и образующих единое целое.

К числу элементов организации труда управленческого персонала, раскрывающих ее содержание, следует отнести:

организацию труда в коллективе (разделение труда, регламентация труда по содержанию, регламентация труда по времени), выбор систем и методов работы;

специфические проблемы организации личного труда (планирование и распределение рабочего времени, управление потоком посетителей, индивидуальный рабочий стиль, рациональное ведение корреспонденции и т. д.);

организацию использования средств вычислительной и оргтехники; мероприятия по охране труда, обеспечивающие безопасные условия как для самого исполнителя, так и для окружающих его людей;

мероприятия по укреплению дисциплины труда и устранению потерь рабочего времени;

создание материальной и моральной заинтересованности в улучшении как индивидуальных, так и коллективных результатов труда;

повышение квалификации и культурно-технического уровня работающих;

регламентирование труда и отдыха;

производственную эстетику, устройство, оснащение рабочих мест и правильное их обслуживание.

Перечисленные выше общие для любого объединения работников элементы системы организации труда на различных предприятиях и в разных социально-экономических условиях реализуются по-разному. Однако успешная реализация на практике каждого из этих элементов приводит, как правило, к повышению производительности труда на предприятии.

Следовательно, можно говорить о том, что организация труда представляет собой совокупность прогрессивных организационных и технических *мероприятий*, обеспечивающих систематическое повышение производительности труда.

В совокупности мероприятий по организации труда огромное значение имеет мобилизация внутривыпускных резервов, которые можно подразделить на две группы:

- резервы снижения трудоемкости продукции;
- резервы использования рабочего времени.

Резервы первого вида могут быть выявлены и использованы в результате экономии времени, затрачиваемого непосредственно на изготовление продукции или на выполнение других производственных работ. Резервы второго вида могут быть вскрыты и реализованы путем рационального использования фонда рабочего времени, которым располагает данный коллектив работников. Рациональная организация труда является необходимой предпосылкой повышения его производительности, выявления и использования всех резервов, связанных как со снижением трудоемкости продукции, так и с ликвидацией потерь рабочего времени.

Организация труда опирается на познание и использование экономических законов, законов физиологии и психологии труда, данные исследований социологической науки, а также математики и кибернетики, базируется на знаниях юридической науки. В том случае, если практическому внедрению конкретных мероприятий по организации труда предшествует научный анализ трудовых процессов и условий их выполнения, а данные практические меры базируются на достижениях современной науки и передового опыта, мы имеем дело с **научной организацией труда (НОТ)**.

Совершенно неправомерны попытки разграничить два понятия — «организация труда» и «научная организация труда». Разница между первым и вторым понятиями определяется методами, подходами к решению одних и тех же проблем, степенью научной обоснованности конкретных решений. В данном случае можно говорить о том, что научная организация труда не допускает решения практических вопросов организации труда, опираясь на использование субъективных, эмпирических оценок и мнений, а реализует всю совокупность достижений современной науки и практики, обеспечивая при этом наиболее рациональную и эффективную организацию труда. На практике НОТ решает три взаимосвязанные задачи: экономическую, психофизиологическую и социальную.

Экономическая задача НОТ состоит в создании условий для целесообразного использования техники, материалов и сырья, что обеспечивает экономию живого и овеществленного труда на производство единицы продукции.

Психофизиологическая задача связана с созданием наиболее благоприятных условий труда, обеспечивающих сохранение физического здоровья и безопасности людей, поддержание высокого уровня их работоспособности.

Социальная задача направлена на повышение степени удовлетворенности людей трудом, создание условий, обеспечивающих рост профессиональных знаний.

Приведенное выше определение организации труда как организационной системы характеризует данное понятие в статике, раскрывая его суть с точки зрения характера решаемых задач. Однако организацию труда следует рассматривать и в динамике как процесс совершенствования ее форм и методов. НОТ нельзя представлять как простой комплекс мер, осуществление которых обеспечивает подлинно научную организацию труда. Принимая во внимание постоянное совершенствование и развитие технической базы, технологических процессов, следует добиваться динамичного развития и совершенствования форм организации труда. Таким образом, можно уверенно говорить, что НОТ представляет собой постоянный творческий процесс, обеспечивающий соответствие организации труда изменяющемуся уровню развития техники и технологии производства.

Содержание НОТ как сферы практической деятельности по совершенствованию организации труда персонала организации определяется образующими его элементами и направлениями.

Практическая деятельность по научной организации труда на предприятии связана с решением вышеуказанных экономической, психофизиологической и социальной задач. Основные направления НОТ включают: разработку рациональных форм разделения и кооперации труда; улучшение организации рабочих мест и их обслуживания; рационализацию приемов и методов труда; улучшение условий труда; совершенствование нормирования труда; развитие мер материального и морального стимулирования; укрепление трудовой дисциплины.

Создание необходимых условий для высокопроизводительного и творческого труда может обеспечить только системный комплексный подход в решении проблем НОТ. Эпизодическая практика в каком-то одном направлении не дает желаемых результатов.

Организация труда руководителя (специалиста) представляет собой использование эффективной системы приемов и методов личной работы на базе рациональной организации рабочего места, создания оптимальных условий труда и отдыха, планирования рабочей деятельности и ликвидации нерациональных этапов выполнения работ и операций.

Организация процессов труда руководителя включает проектирование и внедрение рациональных систем и методов выполнения возложенных на него функций с учетом применения необходимых технических средств, а также предполагает определенную степень регламентации труда по содержанию и во времени. Это обеспечивает необходимый порядок и организованность при исполнении руководителем должностных обязанностей, при принятии и реализации управленческих решений. Регламентация труда означает установление и строгое соблюдение определенных правил, инструкций, нормативов, основанных на объективных закономерностях, присущих научной организации труда.

От используемых методов и организации труда руководителя во многом зависит успех работы всего производственного коллектива.

Когда мало внимания уделяется изучению и применению научных принципов организации труда, их заменяют эмпирически найденные, в которых удачные приемы соседствуют с неэффективными методами. Устаревшие методы работы и нерациональный индивидуальный рабочий стиль превращают трудовой коллектив в наиболее слабое звено системы управления.

Однако следует помнить о том, что труд руководителя не только объективно обусловлен, но и носит инициативный, творческий характер. В этой связи можно говорить о том, что принципы и правила НОТ требуют творческого осмысления для определения степени их применимости с учетом складывающейся производственной ситуации. В данном случае принципы и правила служат лишь исходным пунктом для работы руководителя над совершенствованием индивидуального рабочего стиля, навыков и методов организации своего труда.

В настоящий период 40—60% рабочего времени руководителей затрачивается на выполнение таких видов деятельности, которые могли бы выполняться специалистами более низкой квалификации. Много времени теряется на поиск необходимой информации, данных и документов. Это свидетельствует о необходимости автоматизации рутинных операций, более широкого применения в практике управленческой деятельности средств вычислительной и организационной техники. Комплексная автоматизация управленческого труда должна проводиться на базе внедрения современных информационных технологий, что обеспечит увеличение степени автоматизации всех информационных процессов в организации.

1. Техника учета и анализа затрат рабочего времени

Дефицит времени — это одна из тех проблем, которая больше всего тревожит руководителей разных рангов, так как временной фактор для них, как правило, играет решающую роль. Время представляет собой ресурс, которым каждый руководитель обладает в абсолютно равных количествах. Для каждого из руководителей и специалистов в этой связи проблема состоит не в том, сколько он имеет, а в том, как он использует то время, которым располагает.

Время — это уникальный ресурс, не подлежащий накоплению, как деньги; самый негибкий элемент нашего существования. Фактор времени — это ресурс, который тем дороже обходится руководителю, чем менее эффективно он его использует. Порой руководителю не требуется больше профессиональных знаний и способностей, чем у него есть в данный момент, для того, чтобы работать значительно эффективнее. Ему необходимо только усовершенствовать свои практические навыки в работе, устранить имеющиеся недостатки и прежде всего позаботиться о более эффективном использовании рабочего времени.

Необходимость учета затрат рабочего времени сегодня признается практически всеми руководителями. На практике, однако, мало кто реально решает для себя этот вопрос, что приводит к ряду отрицательных

Раздел XII

последствий: спешк§ и бесплановости в работе, переутомлению, слабой мотивированности в труде. Основная причина того, что учет затрат рабочего времени не находит широкого применения в практике работы руководителей, состоит в отсутствии навыков к этому.

Проектирование рациональной организации труда руководителя требует учета всех выполняемых работ, систематического наблюдения за своим рабочим временем и изучения структуры его затрат. Это дает возможность анализировать использование рабочего времени, составлять обоснованные планы личной работы. Без учета и анализа использования рабочего времени составленные руководителем планы личной работы оказываются оторванными от реальных условий.

Для изучения содержания труда и структуры затрат рабочего времени руководителей могут быть использованы следующие методы:
анкетный и устный опросы;
наблюдения.

Анкетный и устный опросы проводятся с целью изучения существующего состояния организации труда и использования рабочего времени, а также для изучения мнения сотрудников о необходимости проведения специальных мероприятий, способствующих повышению эффективности и улучшению условий труда.

Рационализация трудовых процессов, установление технически обоснованных норм времени основываются на всестороннем изучении производственных и управленческих процессов, исследовании взаимодействия элементов, их составляющих, выявлении потерь и нерациональных затрат рабочего времени.

На практике изучение затрат рабочего времени руководителей и специалистов наиболее часто осуществляется с помощью специальных наблюдений.

Результаты наблюдений служат:
для совершенствования организации труда и производства;
разработки норм и нормативов времени;
выявления потерь и непроизводительных затрат рабочего времени;
установления причин невыполнения или значительного перевыполнения норм;
обобщения передового опыта.

Наблюдения для изучения затрат рабочего времени различаются по видам, методам и способам проведения, а также по способам регистрации и формам записи результатов.

В зависимости от цели изучения затрат рабочего времени различают следующие виды наблюдений:

фотография рабочего времени;
хронометраж;
фотохронометраж.

Характеристика данных видов наблюдений представлена в табл. 1.

Сегодня в практике нормирования труда наиболее часто используется метод фотографии рабочего времени. Остановимся на его содержании более подробно.

Таблица 1

Виды наблюдений и их характеристика

Характеристика наблюдений	Вид наблюдений		
	Фотография рабочего времени	Хронометраж	Фотохронометраж
Осуществляемые замеры	Замер всех без исключения затрат времени исполнителя за определенный период времени	Только циклически повторяющихся элементов оперативной и подготовительно-заключительной работ	Только элементы конкретной операции; не имеющие циклической повторяемости
Проводится с целью	<ul style="list-style-type: none"> • выявления недостатков в организации труда; • получения исходных данных для разработки нормативов; • выявления причин невыполнения норм выработки 	<ul style="list-style-type: none"> • установления норм времени; • проверки качества действующих норм; • внедрения передовых приемов и методов труда 	Цели проведения совпадают о целями фотографии рабочего времени и хронометража
Этапы проведения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка к наблюдению. 2. Проведение наблюдения. 3. Обработка данных наблюдения. 4. Анализ результатов и подготовка предложений по совершенствованию организации труда 	Совпадают с этапами проведения фотографии рабочего времени	Совпадают с этапами проведения фотографии рабочего времени
Объект наблюдений	Рабочий-Группа рабочих. Бригада	Рабочий. Группа рабочих, выполняющих одинаковые операции	Рабочий. Группа рабочих, выполняющих одинаковые элементы операции
Используемые методы наблюдений	Сплошной. Выборочный. Моментные наблюдения	Непрерывный. Выборочный. Цикловой	Выборочный
Достоинства	Точность результатов, которые могут использоваться для контроля данных, полученных другими методами	Экономичен с точки зрения затрат на проведение наблюдений. Точность результатов	Экономичен с точки зрения затрат на проведение наблюдений
Недостатки	Трудоемок. Неэкономичен	Требует высокой квалификации наблюдателей	Требует высокой квалификации наблюдателей

Фотография рабочего времени (ФРВ) применяется для установления фактической структуры его затрат на протяжении запланированного периода наблюдений. При ФРВ фиксирование затрат рабочего времени производится путем наблюдения и замеров всех без исключения видов затрат в порядке их фактической последовательности.

Фотографии рабочего времени различаются по двум основным признакам: наблюдаемым объектам и методам проведения и обработки наблюдений.

Раздел XII

По первому признаку выделяют следующие виды ФРВ:
индивидуальная, где объектом наблюдения является конкретный руководитель;

групповая, охватывающая наблюдением группу руководителей, выполняющих схожие или разноплановые работы;

самофотография, где учет затрат рабочего времени проводится самостоятельно работником.

По методам наблюдения ФРВ может быть:

сплошная, когда запись (регистрация) затрат времени ведется без перерыва по текущему времени по мере их появления;

выборочная, когда замеры времени производятся по отдельным видам затрат рабочего времени (например, регистрируется в течение дня только продолжительность служебных разговоров по телефону);

моментные наблюдения, когда запись затрат времени производится в выбранные или случайные моменты времени. Точность результатов наблюдения или степень их приближения к реальному положению дел определяется в данном случае количеством проведенных наблюдений.

В зависимости от целей анализа трудового процесса могут использоваться различные технические средства. Так, визуальное наблюдение, как правило, ведется по показаниям стрелок часов или секундомера. Могут использоваться и специальные технические средства, регистрирующие время под управлением наблюдателя или автоматически. Средства современной вычислительной техники используются для группировки исходных данных, их обработки и проведения специальных вычислений в процессе аналитической работы.

ФРВ позволяет решать следующие задачи:

составление фактического баланса рабочего времени с распределением его по отдельным категориям затрат;

выявление причин потерь рабочего времени;

определение степени фактической загрузки работника в течение периода наблюдений;

получение исходных данных для разработки нормативов и организационно-технических мероприятий по повышению производительности труда.

Независимо от разновидности ФРВ практическая реализация ее предполагает осуществление следующих этапов: подготовка к наблюдению; проведение наблюдения; обработка данных; анализ результатов и подготовка организационно-технических предложений в соответствии с целью проводимых исследований. Однако содержание работ на каждом из этапов во многом зависит от выбранного объекта или метода наблюдений.

Выбор соответствующей разновидности ФРВ зависит от задач и масштабов исследования, целесообразности и экономичности ее применения (табл. 2).

Все методы исследования затрат рабочего времени включают следующие основные этапы: подготовка к наблюдению, его проведение, обработка данных, анализ результатов и подготовка организационно-

Таблица 2

Сравнительная характеристика разновидностей ФРВ при изучении затрат рабочего времени

Разновидность ФРВ	Целесообразность применения	Достоинства	Трудности при использовании и недостатки
Сэмюфотография рабочего времени	При начальном изучении организации труда. При одновременном изучении содержания труда и структуры затрат рабочего времени. При небольших масштабах исследования	Экономичен. Невысокая трудоемкость сбора исходных данных	Сложность в группировке и обработке данных. Недостаточная точность результатов не выявляет полностью потерь рабочего времени по вине работника
Индивидуальная фотография рабочего времени	При условии предварительного изучения содержания труда. При значительных масштабах исследования	Нетрудоемок. Экономичен. Удобен при обработке данных	Недостаточная точность результатов. Не выявляет полностью потерь рабочего времени по вине работника
Групповая фотография рабочего времени	При условии предварительного изучения содержания труда	Высокая точность результатов. Полученные результаты могут использоваться для контроля данных, полученных другими методами	Неэкономичен. Высокая трудоемкость проведения. Оказывает неудовлетворительное воздействие на работников
Метод моментных наблюдений	Применяется как выборочный метод при массовых наблюдениях. Как метод контроля результатов, полученных другими методами	Точность результатов. Экономичен	Требует высокой квалификации наблюдателей

технических предложений в соответствии с целью проводимых наблюдений. Содержание работ по каждому этапу зависит от метода исследования затрат рабочего времени.

Выбор метода изучения содержания труда и структуры затрат рабочего времени зависит от задач и масштабов исследования, целесообразности и экономичности применения того или иного из них.

Учет можно вести с разной степенью детализации в регистрации затрат времени. На первом этапе допускается организация укрупненного учета, а перейти к более детализированному учету рекомендуется через один-два месяца.

Большое значение имеет выбор формы для записи текущих дел. На практике, как правило, используются календари, записные книжки, дневники времени, специальные таблицы и формы.

Каждая из этих форм записи предназначена для определенных условий работы и имеет свои преимущества и недостатки. Так, традиционный календарь-еженедельник, имеющий сетку часов, дает планируемую

картину дел текущего дня, однако в нем затруднена запись работ, не имеющих определенного срока исполнения. Дневники времени ориентированы на запись дел и мероприятий, запланированных на определенную дату. Используемые для регистрации затрат рабочего времени специальные формы представляют собой лист бумаги, разграфленный с учетом основных направлений работы, что вызывает затруднения при фиксации затрат на нетрадиционные виды деятельности.

Период для проведения исследования выбирается таким образом, чтобы он в наибольшей мере соответствовал средним величинам и давал наиболее общую картину об использовании рабочего времени исследуемым. Однако и в так называемые «нетипичные» периоды времени испытываемый обеспечивается необходимой информацией по изучаемой проблеме. Для проведения исследования рекомендуется выделять период времени в две-три недели, но в зависимости от конкретной ситуации и целей исследования он может быть и несколько длиннее, но не короче.

Личная регистрация затрат рабочего времени руководителем часто обеспечивает лишь приблизительную точность, но следует помнить, что излишняя детализация здесь и не нужна, чтобы не усложнять процедуру сбора необходимой информации. При проведении исследования достаточна регистрация затраченного времени с точностью до 15–20 минут. При регистрации затрат времени нет необходимости дожидаться окончания рабочего дня, следует проводить немедленную регистрацию и избегать более поздних записей по памяти.

После завершения наблюдения зарегистрированные данные систематизируются и анализируются в соответствии с целью проводимого исследования. Содержание анализа — это область организации личной работы руководителя.

Технические приемы и средства анализа базируются на аппарате математической статистики, элементах графических методов и основаны на суммировании данных о затратах времени по различным статьям номенклатуры работ.

Для обеспечения возможности анализа затрат времени все виды затрат необходимо сгруппировать в отдельные, относительно самостоятельные группы. Классификационные группы затрат рабочего времени руководителя определяются в зависимости от выбранного критерия. В качестве критерия могут выступать следующие факторы:

- характер выполняемых работ;
- функции руководства коллективом;
- место выполнения работы;
- форма работы;
- методы выполнения управленческих операций.

Например, по *характеру выполняемых работ* затраты рабочего времени руководителя можно классифицировать следующим образом: служебно-коммуникационные, распорядительные, координационные, контрольно-оценочные; индивидуальная, творческая, вспомогательная работа; отдых и личные надобности.

По *функциям руководства* коллективом затраты рабочего времени могут быть сгруппированы следующим образом: планирование, организация, координация, стимулирование и контроль.

По *формам работы* затраты времени можно выделить в следующие группы: проведение совещаний, участие в совещаниях и встречах; работа, связанная с выполнением должностных обязанностей; работа с корреспонденцией; индивидуальные беседы с подчиненными; телефонные разговоры и др.

В зависимости от методов выполнения управленческих операций возможна такая классификация: организационно-административные, аналитико-конструктивные и информационно-технические операции.

Каждый руководитель, используя в процессе анализа индивидуальную классификацию затрат рабочего времени, имеет возможность получать разностороннюю информацию для изыскания резервов в своей повседневной работе.

Примерная структура затрат рабочего времени при выполнении различных видов управленческих операций приведена в табл. 3.

Таблица 3

Структура затрат рабочего времени при выполнении управленческих операций

Вид операций	Затраты рабочего времени к общим затратам, %		
	Руководители	Специалисты	Другие служащие
Организационно-административные	40	15	-
Аналитические	15	10	20
Конструктивные	15	15	-
Информационно-технические	30	60	80

Соотношение затрат рабочего времени при выполнении управленческих операций отражает характер и стиль управленческой деятельности. Так, большие затраты рабочего времени на выполнение информационно-технических операций свидетельствуют о недостаточном использовании средств вычислительной и оргтехники в практике управления. Большие затраты рабочего времени руководителей на организационно-административные операции характеризуют неустойчивость функционирования управляемой и управляющей систем, вызванную недостатками управления.

Используя данные о структуре затрат, можно провести анализ соответствия фактических затрат рабочего времени планируемому, а также определить потери рабочего времени с точки зрения достижимости намеченных целей. Нетрудно определить пропорцию, в которой время расходуется на получение необходимой информации, распределение заданий и передачу полномочий, проведение совещаний, телефонные разговоры, на прочие вопросы, не подлежащие классификации. Можно определить, сколько времени тратит руководитель на каждый вид

работы, связанной с установившейся практикой или с решением повторяющихся задач, и сколько на одноразовые действия, собственно административную работу.

В процессе аналитической работы по изучению затрат рабочего времени важно получить ответы на ряд вопросов, которые приведены ниже.

Сколько времени тратится на выполнение специально выделенных работ? Для этого необходимо просуммировать время, потраченное на выполнение важнейших работ по дням и за весь период наблюдений. Выделенные важнейшие задачи могут быть важными для конечных или промежуточных результатов работы или стоять под особым контролем руководителя.

Где выполнялась работа? Ответ на этот вопрос показывает количественные затраты времени в зависимости от места пребывания руководителя.

С кем испытуемый связан по работе? Ответ на данный вопрос будет характеризовать взаимоотношения руководителя как в процессе основной деятельности, так и вне ее. Одновременно бывает полезно установить, как осуществляются взаимоотношения: по телефону, через личные контакты или через посредника.

Как формируется рабочий день? Рабочий день складывается из непродолжительных по времени отрезков или состоит из заранее запланированных функциональных блоков?

Какие затраты связаны с выполняемой работой? Если имеется возможность, то анализируется соответствие затрат времени затратам финансовых или других ресурсов при выполнении анализируемых работ.

Кто загружает время руководителя? Анализируется зарегистрированное время в соответствии с тем, от кого зависели затраты рабочего времени. Здесь важно определить, в какой мере руководитель сам определяет использование своего рабочего времени и какова доля в использованном времени других лиц.

В какие дни недели и в какое время руководителю не удалось достичь поставленной цели? При проведении такого рода анализа речь идет не о выявлении полной картины, а лишь о некоторых важных вопросах, связанных с распорядком рабочего дня, распределением фонда времени при решении задач с учетом его рациональной структуры.

В целях проведения более детального анализа видов деятельности и расхода времени в течение каждого дня исследуемого периода необходимо дать оценку каждой из выполненных работ по следующим критериям:

необходимость выполнения работы;

оправданы ли затраты времени на ее выполнение;

целесообразность выполнения работы;

сознательно ли определен временной интервал для выполнения работы.

По данным критериям анализируется каждая из работ соответствующего дня исследуемого периода. При анализе определяется, соответствует ли данная работа критерию, в зависимости от этого формулируется ответ — «да» или «нет».

Определяется общая продолжительность работ соответствующего дня. По каждому из критериев определяется продолжительность работ, по которым получен ответ «нет». Проводятся расчеты по следующим соотношениям:

$$\frac{\sum_{j=1}^4 \text{ПР}_{jk}^{\text{н}}}{\sum \text{ПД}_k},$$

где $\sum_{j=1}^4 \text{ПР}_{jk}^{\text{н}}$ — суммарная продолжительность совокупности работ, выполненных руководителем в k -й день наблюдений, по которым получен ответ «нет» при анализе по J -му критерию ($J = 1-4$), мин;

$\sum \text{ПД}_k$ — суммарная продолжительность работ k -го дня исследуемого периода, мин.

Если в результате анализа окажется, что более чем на 10% деятельность руководителя является необязательной, то можно сделать вывод о том, что он имеет большие проблемы с установлением приоритетов в своей повседневной работе.

Если более чем в 10% случаев расход времени был велик, то особое внимание руководителю следует обратить на вопросы организации труда (технические приемы, самодисциплина и т. п.).

Если более чем в 10% случаев исполнение работ было нецелесообразным, то внимание руководителя должно быть обращено на проблему планирования затрат времени в течение рабочего дня.

Если более чем в 10% случаев момент исполнения работы был определен случайно, то руководитель испытывает трудности с составлением планов дня.

Проводя анализ бюджета рабочего времени, следует учитывать, что используемые данные не всегда позволяют сделать надежные выводы о его качестве. Руководитель должен критически проанализировать структуру затрат времени и качество своей работы, чтобы сделать правильный вывод о присущем ему индивидуальном рабочем стиле. Следует помнить, что в данном вопросе решающую роль играют специфика организации, конкретный уровень управления и особенности задач, стоящих перед руководителем.

Полученные в результате исследования данные и их анализ позволяют сделать соответствующие выводы об использовании рабочего времени. Таким образом, анализ результатов исследования и принятие

Раздел XII

решений по ним составляют единый комплекс, который надлежит выполнить руководителю после завершения периода наблюдения.

Общая оценка использования рабочего времени включает в себя оценку распределения рабочего времени с точки зрения эффективного его использования.

Для оценки результативности использования затрат времени можно применить коэффициент K_3 , рассчитываемый как отношение времени полезной работы (P) к общему фонду времени (Φ), включая потери (Π):

$$K_3 = \frac{P}{\Phi} = \frac{\Phi - \Pi}{\Phi} = 1 - \frac{\Pi}{\Phi}.$$

Степень рациональности использования затрат рабочего времени с точки зрения занятости руководителя, специалиста различными видами работ можно определить путем сравнения фактических затрат времени с плановыми, установленными в плановом бюджете. При этом рассчитывается коэффициент рациональности использования рабочего времени K_p по формуле

$$K_p = 1 - \sum_{i=1}^n \sqrt{(y_{иф} - y_{ипл})^2},$$

где $y_{иф}$ — фактический удельный вес /-го элемента затрат рабочего времени, %;

$y_{ипл}$ — плановый удельный вес /-го элемента затрат рабочего времени, %;

n — количество элементов затрат рабочего времени.

В оптимальном случае значение показателя K_p должно быть близко к единице. Чем ниже значение показателя, тем, следовательно, хуже использовано руководителем, специалистом его рабочее время.

Общая оценка степени рациональности использования рабочего времени может быть представлена показателем, определенным по формуле

$$K_u = K_3 \times K_p.$$

На заключительном этапе анализа целесообразно определить причины, мешающие руководителю рационально использовать рабочее время. Успешному выполнению этого этапа работ может помочь рабочая таблица «Факторы помех», в которой следует зафиксировать все помехи, внутренние и внешние, которые мешают эффективно трудиться или нарушают запланированный трудовой процесс. К числу этих помех следует отнести телефонные разговоры, не связанные с выполняемой работой, личные контакты в рабочее время, время, потраченное на ожидание, и т. п.

При заполнении таблицы «Факторы помех» следует помнить о том, что фиксированию подлежат не только внешние, но и так называемые внутренние помехи, когда руководитель нарушает ход своего трудового процесса. Эти данные позволят определить вредные привычки

и наиболее часто повторяющиеся ошибки того стиля работы, который практикует руководитель.

Перечень наиболее часто встречающихся в практике работы руководителей «расточителей времени» приводится в табл. 4. Здесь также представлены возможные причины появления потерь рабочего времени и практические меры, направленные на их устранение. Однако следует помнить, что «расточители времени», как правило, у всех одинаковы, а причины и принимаемые решения по их устранению у каждого руководителя могут быть разными.

Таблица 4

Факторы помех

Вид помехи	Возможная причина потерь рабочего времени	Меры по устранению
Отсутствие планирования	Ориентация на действия, а не на достижение поставленной цели. Отсутствие приоритетов выполнения работ в течение рабочего дня	Составление плана рабочего дня. Использование дневника рабочего времени. Выполнение работ в зависимости от их важности, а не срочности
Управление в условиях кризиса	Нереалистичная оценка времени, отводимого на выполнение отдельных работ. Ориентация на проблему	Реалистичное планирование затрат рабочего времени. Ориентация на имеющиеся возможности
Обычные дела и «текучка»	Неумение делегировать полномочия. Отсутствие планирования. Отсутствие самодисциплины	Использование процедур делегирования полномочий. Ставьте цели и стремитесь к их достижению. Не включайтесь в работу, которая поручена другим сотрудникам

Полученные в результате исследования данные и проведенный анализ должны обеспечить разработку практических предложений по рационализации использования рабочего времени руководителем и устранению основных причин потерь рабочего времени.

Полученные аналитические данные и знания необходимо применять в повседневной практике с целью закрепления положительных сторон стиля работы, который практикует руководитель, и отказа от тех отрицательных его черт, которые удалось установить с помощью проведенного анализа.

2. Планирование и распределение рабочего времени руководителя

В настоящее время эффективность работы организации во многом определяется эффективностью повседневной работы персонала управления. Очевиден тот факт, что в коллективе трудно наладить работу, когда руководитель и его подчиненные не обладают современными приемами и методами работы, не совершенствуют свой индивидуальный Рабочий стиль. Безусловно, готовность руководителя к эффективной

Раздел XII

деятельности определяется знаниями, умениями, навыками и качествами личности. Однако немаловажную роль играет изучение причинно-следственного механизма имеющих место недостатков и проблем, а также поиск путей совершенствования своей работы.

Решающее значение для устранения недостатков в практике повседневной деятельности имеет рациональное использование руководителем рабочего времени.

Важным шагом при создании эффективной системы управления собственным временем для руководителя является определение целей деятельности как на короткий, так и на длительный период. Управление на основе целей не связано с дополнительными усилиями, так как базируется на процессе планирования с определением предельных сроков выполнения намеченных действий или мероприятий.

Цели, намеченные руководителем, не только определяют те действия, которые следует осуществить, но и стимулируют их исполнение. Постановка целей означает для руководителя сознательное осуществление своих действий. Целеполагание для руководителя действует как движущая сила, энергия которой исчезает лишь тогда, когда цель достигнута. Цели, определяемые руководителем, должны быть:

реалистичными и конкретными-ориентированными не на осуществление деятельности, а на достижение конкретного результата;

измеримыми и ограниченными по времени конкретными сроками.

Определение целей есть лишь начальный этап. Необходимо преобразовать цель в план действий по ее достижению. Необходимо определить степени важности и решить, какие цели и задачи важнее всего, а какие могут подождать. Успешное решение задачи выделения степеней важности оказывает сильное влияние на рост эффективности работы руководителя.

Предпосылкой достижения целей руководителем является использование его рабочего времени на реализацию мероприятий, которые ведут к этим целям. Многими руководителями «управляют» случайности. У них нет ясной базы для принятия решений при планировании времени. Последовательность их действий часто управляется внешними факторами. Причинами этого является недостаток хорошо организованной базы для принятия решений, а также выработанная привычка планировать время в недостаточной связи с желанием достичь поставленных целей.

Очевидным является факт, что готовность руководителя к эффективной работе во многом определяется практикой его повседневной деятельности, а решающее значение для формирования стиля руководства имеет рациональное использование рабочего времени.

Введение периодов планирования способствует более точной оценке обстановки в целом, облегчает выделение главного, повышает уровень исполнения и помогает руководителю принять правильное решение, как наиболее целесообразно использовать рабочее время.

Чтобы получить как можно лучшие результаты при планировании рабочего времени, руководителю необходимо использовать такое

понятие, как «периоды планирования»: день, неделя, месяц, год. Каждый период планирования должен рассматриваться отдельно. В этой связи рекомендуется иметь отдельный план для каждого периода.

Главное преимущество, достигаемое путем планирования работы, состоит в том, что планирование рабочего времени приносит выигрыш во времени. В этой связи у руководителя появляется возможность использовать имеющееся у него рабочее время для плодотворной и успешной деятельности и достичь поставленных целей с возможно меньшим расходом времени. Планирование как важнейшая составная часть организации личного труда означает подготовку к реализации намеченных целей и структурирование (упорядочение) рабочего времени.

При разработке плана каждого периода руководитель должен ответить на следующие вопросы: Какова основная цель данного периода? Каким количеством времени он располагает? В какой очередности должны быть выполнены основные задачи периода? Какие подготовительные мероприятия должны быть выполнены?

Чтобы правильно выполнять свои обязанности и достичь поставленных целей, руководитель должен ясно представлять себе, насколько ограничен его бюджет рабочего времени. Это объясняется тем, что разрабатываемый план рабочего периода представляет собой проект процессов труда на предстоящий временной период.

При разработке плана конкретного периода рекомендуется использовать основные принципы и правила планирования рабочего времени: правило основного соотношения (правило 60 : 40). Рекомендуется составлять план только на определенную часть рабочего времени. Практика показывает, что планируемая часть не должна превышать 60% общего планового бюджета времени руководителя; она носит название *период запланированной активности*. Оставшиеся 40% планируемого периода времени условно следует разделить на два блока по 20% каждый. Первый блок представляет собой резерв рабочего времени, отводимый на выполнение действий и работ, не включенных в формируемый план, и носит название *период непредвиденной активности*. Второй блок резервного времени отводится на управленческую деятельность и творческую активность — это *период спонтанной активности*;

анализ ранее выполненных работ и структуры затрат рабочего времени прошлых периодов;

регулярность и системность планирования;

реалистичность планирования;

письменная форма формируемого плана;

перенос несделанного. Невыполненные рабочие действия и мероприятия текущего планового периода должны быть перенесены в рабочий план следующего планового периода в том случае, если они не потеряли своей актуальности;

установление "временных норм и планируемых сроков исполнения работ, включенных в план рабочего периода. В плане следует задавать точные временные нормы на планируемые действия;

установление приоритета (степени важности) для каждой из работ, включенных в план;

делегирование (перепоручение) работ. В плане должны найти отражение и те работы, которые делегируются для исполнения другим сотрудником. Применительно к данной категории работ должно быть запланировано время для осуществления руководителем контроля сроков, качества решения и т. д.

Важнейшим из всех периодов планирования для руководителя является день. Планирование дня включает в себя определение конкретного действия в заданный момент времени, а не ограничивается только выявлением цели, желания или намерений, как это может быть применительно к прочим периодам планирования. Планирование на день создает предпосылки для того, чтобы жить в настоящем. План на день должен создать обзор всех дел дня и помочь руководителю наиболее эффективно использовать рабочее время. План на день определяет конкретные Цели работы в порядке их значимости. Формируется план преимущественно в конце предыдущего дня или в начале планируемого дня.

Для разработки плана рабочего дня можно воспользоваться методом «Альпы», который предполагает реализацию следующих пяти стадий, базирующихся на использовании основных принципов и правил планирования рабочего времени (данный метод может быть использован и для разработки плана рабочей недели):

Составление полного перечня планируемых работ на текущий день. Данный перечень должен быть составлен с учетом предварительного распределения работ по приоритетности их выполнения.

Определение планируемой продолжительности каждой из намеченных к выполнению работ и общего бюджета рабочего времени.

Резервирование рабочего времени с учетом соотношения 60 : 40.

Принятие решений по делегированию работ, намеченных руководителем к исполнению.

Контроль и перенос несделанного. Контроль выполнения заданий и использования рабочего времени является последним пунктом в системе индивидуального планирования. Осуществление контрольных мероприятий позволяет руководителю получить необходимую информацию для проведения анализа структуры фактических затрат рабочего времени и приступить к поиску возможных путей совершенствования своей работы.

Важнейшим звеном месячного (годового) планирования является определение ключевых направлений деятельности. На основе данных направлений руководитель должен разработать личный план деятельности и бюджет на предстоящий месяц (год). При этом имеющееся в распоряжении руководителя время индивидуализируется в календарном плане работы настолько точно, насколько это возможно на месяц (год) вперед.

Важной составляющей эффективной деятельности руководителя является его умение принять решение о том, каким из задач, стоящих

перед ним, следует придавать первостепенное, второстепенное и т. д. значение в практике повседневной работы. Каждый день руководителю приходится принимать решение об установлении приоритетов решаемых задач и проблем. В этой связи актуальным для любого руководителя является умение сознательно устанавливать однозначные приоритеты, последовательно и системно выполнять задачи, включенные в план, с соответствующей очередностью выполнения.

В практике повседневной работы руководителю не рекомендуется первоначально браться за решение самых простых и легких задач, которые требуют минимальных затрат рабочего времени. Следует приступать к решению задач, сообразуясь с их значением и важностью.

Это положение подтверждается известным принципом Парето или принципом 80 : 20. В общем виде данный принцип свидетельствует о том, что внутри данной группы или множества отдельные малые части обнаруживают намного большую значимость, чем это соответствует их относительному удельному весу в этой группе. Перенесение содержания принципа на рабочую ситуацию означает, что в процессе работы за первые 20% расходуемого времени руководителем достигается 80% итогового результата. Остальные 80% затраченного времени приносят ему лишь 20% общего итога работы. Следовательно, руководителю рекомендуется первоначально решать немногочисленные «жизненно важные» проблемы, а затем — многочисленные «второстепенные».

Принцип Парето лежит в основе так называемого анализа АБВ, согласно которому доли в процентах более важных и менее важных дел в их общем количестве остаются в целом неизменными. Это положение позволяет условно разделить весь объем работы руководителя на три группы задач: А, Б и В — в соответствии с их значимостью с точки зрения достижения поставленных целей.

Группа задач А составляет приблизительно 15% общего количества задач и дел, намеченных руководителем к выполнению. Значимость задач данной группы в достижении поставленных целей составляет, в свою очередь, 65%. Таким образом, в эту группу должны входить только **важнейшие** задачи и мероприятия руководителя.

Группа задач Б составляет 20% общего количествами также 20% составляет их итоговая значимость. В данную группу входят, как правило, задачи **важные**.

Группа задач В составляет 65% общего числа задач, но они имеют незначительную долю — 15% в общей значимости дел руководителя. В данную группу входят задачи **менее важные и несущественные**.

Согласно практике применения анализа АБВ руководителю рекомендуется группу задач А, приносящую наибольший итоговый результат, решать самостоятельно в первую очередь.

На следующем этапе работы внимание руководителя должно быть сосредоточено на группе задач Б, решение которых также обеспечивает существенную часть совокупного итога. По данной группе руководителю рекомендуется определить возможность частичного делегирования задач другим исполнителям. В этом случае руководитель оставляет

за собой контроль сроков и качества решения делегируемых задач. Делегируя решение задач данной группы, руководитель разгружает свое рабочее время, освобождая его для решения более важных дел. С другой стороны, он способствует повышению мотивации в работе своих подчиненных и росту их квалификации, доверяя им ответственные дела. Если задача не может быть делегирована другому исполнителю, то руководитель должен взяться за ее решение сам.

Основная опасность задач группы Б для руководителя состоит в том, что рано или поздно они переходят в состав задач группы А и должны решаться им лично в кратчайшие сроки.

Задачи группы В должны быть делегированы другим исполнителям. Необходимость их делегирования объясняется тем, что успешное решение задач группы В не требует наличия у исполнителей специальных знаний и особых качеств. Руководитель при этом оставляет за собой только контроль сроков решения задач данной группы.

Принятие руководителем правильного решения по приоритетности выполнения намеченных мероприятий обеспечивает:

работу только над действительно важными и необходимыми задачами;

решение задач в соответствии с их неотложностью;

достижение поставленных целей наилучшим образом (с наименьшими ресурсными потерями) с учетом складывающихся обстоятельств;

исключение работ, которые могут быть выполнены другими исполнителями.

Своевременно принять руководителю правильное решение относительно того, какой задаче отдать предпочтение, могут помочь предложенные американским генералом Дуайтом Эйзенхауэром правила. Согласно этим правилам приоритетность выполнения намеченных к исполнению работ определяется с учетом таких критериев, как их важность и срочность. В зависимости от степени важности и срочности все задачи могут быть подразделены на четыре группы:

Группа задач А — срочные/важные;

Группа задач Б — срочные/менее важные;

Группа задач В — менее срочные/важные;

Группа задач Г — менее срочные/менее важные.

Задачи группы А руководитель должен решать сам в первую очередь.

Задачи группы Б должны быть делегированы другим исполнителям.

Основная опасность задач данной группы для руководителя состоит в том, что если они не будут делегированы, то руководитель рискует попасть под «тиранию» их срочности. Необходимость делегирования этих задач вытекает и из того, что для их успешного решения не требуется наличия у исполнителя специальных знаний. За руководителем остается только контроль сроков решения задач данной группы.

Задачи группы В следует делегировать другим исполнителям, разгружая свое рабочее время и заботясь о повышении мотивации труда сотрудников. Однако следует помнить о том, что руководитель обязан проконтролировать сроки и качество решения делегированных задач.

• При невозможности делегирования руководитель должен сам взяться за решение задач данной группы.

Задачи группы Г представляют собой задачи несущественные и несрочные. От их решения в текущий момент времени должны воздерживаться как руководитель, так и другие сотрудники.

Последовательно применяя в практике работы метод АБВ и принцип Эйзенхауэра, руководитель может значительно повысить производительность, продуктивность и результативность своей повседневной деятельности.

3. Особенности организации рабочего места руководителя

Рабочее место — зона трудовой деятельности руководителя, оснащенная всем необходимым для выполнения производственных заданий.

В комплексе мер, обеспечивающих высокую эффективность труда управленческого персонала, важная роль отводится рационализации рабочих мест. Исходя из требований научной организации труда, организация рабочего места включает в себя: оснащение его всем необходимым в соответствии с характером выполняемой работы, рациональное расположение необходимого оснащения, создание удобных и комфортных условий работы, предотвращение вредного воздействия на человека неблагоприятных факторов внешней среды.

Рациональная организация рабочего места предполагает правильную его планировку и оснащение. Планировка рабочего места — рациональное пространственное расположение самого рабочего места, а также всех необходимых элементов оснащения в зоне трудовых действий работника. Следовательно, рациональная планировка рабочего места предполагает такое размещение всех технических средств и рабочих материалов, которое позволяет работать без лишних движений, приводящих к утомлению и дополнительным затратам времени.

Планировка рабочего места должна исходить из требований организации рационального трудового процесса и эргономики (рис. 1).

Нормативные данные определяют размеры зон оптимальной досягаемости, в которых работа наиболее утомительна. Принимая во внимание эти размеры, можно приступать к решению вопроса о размещении отдельных средств труда и рабочих материалов, учитывая их назначение и частоту использования.

Различают нормальную и максимальную рабочие зоны. В нормальной зоне деятельности (работа осуществляется кистью и пальцами рук, согнутых в локте) должны располагаться наиболее часто используемые средства, предметы труда и выполняться основные виды работ. В максимальной зоне (работа здесь осуществляется вытянутыми руками) размещаются средства и предметы труда, используемые значительно реже.

Оснащение рабочих мест предполагает обеспечение их необходимыми средствами связи, требуемыми видами вычислительной и оргтехники, служебной мебелью и т. п. При этом следует помнить о том, что на рабочем месте не должно находиться ничего лишнего, что



Рис. 1. Требования организации трудового процесса, предъявляемые к планировке рабочих мест

затрудняет работу и обслуживание рабочего места. С учетом большого разнообразия используемых средств вычислительной и организационной техники обязательным элементом обслуживания рабочих мест работников, занятых управленческим трудом, является своевременное предоставление услуг соответствующих ремонтных служб. В настоящее время наиболее прогрессивной формой является плановое регламентированное обслуживание, позволяющее не только своевременно устранять возникающие неполадки в работе технических средств, но и предотвращать их путем проведения соответствующей профилактической работы на базе использования специально разрабатываемых графиков обслуживания.

Основное требование, предъявляемое к рациональной планировке рабочего места, — обеспечение экономии времени на поиск средств и предметов труда. Проектируя планировку рабочего места, необходимо руководствоваться следующими требованиями:

- на поверхности рабочего стола не должно быть ничего лишнего;
- средства труда и используемый инвентарь должны иметь строго определенное место, при этом наиболее часто используемые из них должны располагаться в пределах нормальной зоны досягаемости;
- рабочие документы должны располагаться так, чтобы обеспечилась их наилучшая обзорность. Хорошая обзорность в сочетании

с постоянством мест хранения должны свести на нет потери времени на поиск необходимых документов. Нормальной является такая организация труда, при которой слово «искать» вообще исключено из лексикона руководителя;

движения работника должны быть экономными с позиции затрат времени и сил.

Рациональная организация рабочих мест предполагает их оснащение необходимой мебелью и, при необходимости, современными средствами регистрации, обработки и передачи информации. Учитывая это, рабочие места в служебных помещениях следует размещать с учетом взаимосвязей работников в процессе трудовой деятельности, принимая во внимание последовательность выполняемых ими работ.

Площадь рабочего места должна определяться и соответствовать действующим санитарным нормам, а мебель — удовлетворять функциональным, гигиеническим, психофизиологическим и эстетическим требованиям. По установленным в нашей стране санитарным нормам минимальная площадь одного рабочего места составляет 4 м². Для руководителей организаций эта площадь равна 24–55 м².

Номенклатура и количество соответствующих технических средств на рабочем месте должны определяться исходя из характера выполняемых работником должностных обязанностей и объема связанных с ними работ.

Наряду с традиционными рабочими местами персонала управления в настоящее время большое распространение получили автоматизированные рабочие места (АРМ). Организация и оснащение этих рабочих мест имеет свою специфику и особенности.

Автоматизированное рабочее место представляет собой проблемно ориентированный программно-технический комплекс, включающий технические и программные средства, информационное и методическое обеспечение, предназначенный для решения задач пользователя в некоторой предметной области и оперативного удовлетворения его информационных и вычислительных запросов непосредственно на рабочем месте в режиме диалога с ЭВМ. Принципиальной особенностью применения АРМ является привлечение потребителей информации или конечных пользователей непосредственно, без помощи программистов и операторов ЭВМ, к активному использованию вычислительной техники.

АРМ как инструмент рационализации и интенсификации деятельности управленческих работников обеспечивает выполнение в автоматизированном режиме таких функций, как информационно-справочное обслуживание, учет, анализ, контроль, а также реализацию отдельных задач прогнозного характера.

АРМ служит для автоматизации комплекса работ по подготовке, преобразованию, редактированию, для передачи цифровой и текстовой информации, выполнения необходимых вычислений, организации взаимодействия пользователя с ЭВМ.

Проектирование и внедрение АРМ предполагает, что основные операции по накоплению, переработке и хранению информации

Раздел XII

возлагаются на средства вычислительной техники; пользователь выполняет ручные операции, требующие творческого подхода, и, используя выходную информацию, принимает необходимые решения. Контролируя работу вычислительных средств, пользователь вносит необходимые изменения в значения параметров моделируемых процессов и исходные данные в процессе реализации регламентируемых должностной инструкцией видов деятельности.

При всех вариантах проектирования АРМ пользователь должен иметь возможность использовать лично устройства, позволяющие ему выполнить требуемый объем работ. К таким устройствам относятся алфавитно-цифровые или графические дисплеи, устройства ввода-вывода информации, накопители на магнитных носителях. Опосредствованное использование могут находить устройства связи ЭВМ между собой и с ЭВМ верхнего уровня, средства передачи и приема информации на расстоянии.

Экономический эффект от внедрения АРМ складывается из двух составляющих. Во-первых, это повышение качества управленческих решений, принимаемых с помощью информации, предоставляемой АРМ. Во-вторых, это эффект, получаемый за счет снижения трудоемкости выполнения отдельных операций.

С помощью АРМ целесообразно решать задачи, ограниченные по своим информационным связям на входе и выходе с другими задачами, т. е. локальные в информационном отношении задачи.

АРМ присущ диалоговый метод решения задач, который позволяет использовать практический опыт сотрудников при решении задач с недостаточно четко формализованным алгоритмом.

Проектирование и внедрение АРМ основываются на принципах проектирования систем обработки данных, основными из которых являются:

принцип максимальной ориентации на конечного пользователя. Реализация данного принципа достигается созданием средств адаптации АРМ к уровню подготовки пользователя и возможностью его обучения (самообучения) непосредственно на данном АРМ;

принцип проблемной ориентации. Обеспечивает ориентацию АРМ на решение определенного класса задач, объединенных общей технологией обработки данных, единством режимов работы и эксплуатации;

принцип соответствия информационным потребностям пользователя.

К определению состава и функций АРМ следует приступать только после установления информационных потребностей пользователя, которые обеспечивают выполнение возложенных на него функций.

Обязательным условием разработки эффективного АРМ является совместное участие будущего пользователя и разработчика в этом процессе. Это обеспечивает лучшее осознание всех проблемных ситуаций, стимулирует творческую деятельность пользователя АРМ, способствует повышению качества разработки АРМ.

Высокая эффективность АРМ должна обеспечить превращение их в надежные и доступные средства накопления опыта управленческих работников, анализа, оценки и выработки экономически целесообразных решений.

Раздел XIII

ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ С НАЕМНЫМИ РАБОТНИКАМИ

Регулирование трудовых отношений осуществляется в соответствии с Конституцией РФ, федеральными конституционными законами и иными нормами трудового права: Трудовым кодексом РФ, иными федеральными законами, указами Президента РФ, постановлениями Правительства РФ и нормативными правовыми актами федеральных органов исполнительной власти, актами органов местного самоуправления и локальными нормативными актами, содержащими нормы трудового права.

Трудовые отношения — отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату *трудовой* функции (работы по определенной специальности, квалификации или должности), подчинении работника правилам внутреннего распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством, коллективным договором, соглашениями, трудовым договором.

Права и обязанности работодателя в трудовых отношениях осуществляются:

физическим лицом, являющимся работодателем;

органами управления юридического лица (организации) или лицами в порядке, установленном законами, иными нормативными правовыми актами, учредительными документам юридического лица (организации) и локальными нормативными актами.

1. Основные права и обязанности работников

В соответствии с ТК РФ работник имеет право:

на заключение, изменение и расторжение трудового договора в порядке, установленном ТК РФ, иными федеральными законами;

предоставление ему работы, обусловленной трудовым договором;

рабочее место, соответствующее условиям, предусмотренным государственными стандартами организации и безопасности труда и коллективным договором;

своевременную и в полном объеме выплату заработной платы в соответствии со своей квалификацией, сложностью труда, количеством и качеством выполняемой работы;

отдых, обеспечиваемый установлением нормальной продолжительности рабочего времени, сокращенного рабочего времени для отдельных

профессий и категорий работников, предоставлением еженедельных выходных дней, нерабочих праздничных дней, оплачиваемых отпусков; полную достоверную информацию об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;

профессиональную подготовку, переподготовку и повышение своей квалификации в порядке, установленном ТК РФ, иными федеральными законами;

объединение, включая право на создание профессиональных союзов и вступление в них для защиты своих трудовых прав, свобод и законных интересов;

участие в управлении организацией в предусмотренных ТК РФ, иными федеральными законами и коллективным договором формах;

ведение коллективных переговоров и заключение коллективных договоров и соглашений через своих представителей, а также на информацию о выполнении коллективного договора, соглашений;

защиту своих трудовых прав, свободы и законных интересов всеми не запрещенными законом способами;

разрешение коллективных и индивидуальных трудовых споров, включая право на забастовку, в порядке, установленном ТК РФ, иными федеральными законами;

возмещение вреда, причиненного работнику в связи с исполнением им трудовых обязанностей, и компенсацию морального вреда в порядке, установленном ТК РФ, иными федеральными законами.

Работник обязан:

добросовестно исполнять свои трудовые обязанности, возложенные на него трудовым договором;

соблюдать трудовую дисциплину;

выполнять установленные нормы труда;

соблюдать требования по охране труда и обеспечению безопасности труда;

бережно относиться к имуществу работодателя и других работников;

немедленно сообщать работодателю либо непосредственному руководителю о возникновении ситуации, представляющей угрозу жизни и здоровью людей, сохранности имущества работодателя.

2. Основные права и обязанности работодателя

В соответствии со ст. 22 ТК РФ работодатель имеет право:

заключать, изменять и расторгать трудовые договоры с работниками в порядке и на условиях, которые установлены ТК РФ, иными федеральными законами;

вести коллективные переговоры и заключать коллективные договоры; поощрять работников за добросовестный труд;

требовать от работников исполнения ими трудовых обязанностей и бережного отношения к имуществу работодателя и других работников, соблюдения правил внутреннего распорядка организации;

привлекать работников к дисциплинарной и материальной ответственности в порядке, установленном ТК РФ, иными федеральными законами;

принимать локальные нормативные акты;

создавать объединения работодателей в целях представительства и защиты своих интересов и вступать в них.

В соответствии со ст. 22 ТК РФ работодатель обязан:

соблюдать законы и иные нормативные правовые акты, локальные нормативные акты, условия коллективного договора, соглашений и трудовых договоров;

предоставлять работникам работу, обусловленную трудовым договором;

обеспечивать работников оборудованием, инструментами, технической документацией и иными средствами, необходимыми для исполнения иных трудовых обязанностей;

обеспечивать работникам равную оплату за труд равной ценности;

выплачивать в полном размере причитающуюся работникам заработную плату в сроки, установленные ТК РФ, коллективным договором, правилами внутреннего трудового распорядка организации, трудовыми договорами;

вести коллективные переговоры, а также заключать коллективный договор в порядке, установленном ТК РФ;

предоставлять представителям работников полную достоверную информацию, необходимую для заключения коллективного договора, соглашения и контроля за их выполнением;

своевременно выполнять предписания государственных надзорных и контрольных органов, уплачивать штрафы, наложенные за нарушение законов, иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права;

рассматривать представления соответствующих профсоюзных органов, иных избранных работниками представителей о выявленных нарушениях законов и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, принимать меры по их устранению и сообщать о принятых мерах указанным органам и представителям;

создавать условия, обеспечивающие участие работников в управлении организацией в предусмотренных ТК РФ, иными федеральными законами и коллективным договором формах;

обеспечивать бытовые нужды работников, связанные с исполнением ими трудовых обязанностей;

осуществлять обязательное социальное страхование работников в порядке, установленном федеральными законами;

возмещать вред, причиненный работникам в связи с исполнением ими трудовых обязанностей, а также компенсировать моральный вред в порядке и на условиях, которые установлены ТК РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами;

исполнять иные обязанности, предусмотренные ТК РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами, содержащими

нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями и трудовыми договорами.

Так, в соответствии со ст. 76 ТК РФ работодатель обязан отстранить от работы (не допускать к работе) работника:

появившегося на работе в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения;

не прошедшего в установленном порядке обучение и проверку знаний и навыков в области охраны труда;

не прошедшего в установленном порядке обязательный предварительный или периодический медицинский осмотр;

при выявлении в соответствии с медицинским заключением противопоказаний для выполнения работником работы, обусловленной трудовым договором;

по требованию органов и должностных лиц, уполномоченных федеральными законами и иными нормативными правовыми актами, и в других случаях, предусмотренных федеральным законом и иными нормативными правовыми актами.

Работодатель отстраняет от работы (не допускает к работе) работника на весь период до устранения обстоятельств, явившихся основанием для отстранения от работы или недопущения к работе. В период отстранения от работы (недопущения к работе) заработная плата работнику не начисляется, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами.

Обязанности работодателей по обеспечению безопасных условий и охраны труда установлены в ст. 212 ТК РФ, а обязанности работодателя при несчастном случае на производстве установлены ст. 228 ТК РФ.

3. Заключение и исполнение коллективного договора

Коллективный договор — правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации (на предприятии) и заключаемый работниками с работодателем в лице их представителей. Коллективный договор может заключаться в организации в целом, ее филиалах, представительствах и иных обособленных структурных подразделениях. При заключении коллективного договора в филиале, представительстве, ином обособленном структурном подразделении организации представителем работодателя является руководитель соответствующего подразделения, уполномоченный на это работодателем.

Содержание и структура коллективного договора определяются сторонами. В коллективный договор могут включаться взаимные обязательства работников и работодателя по следующим вопросам:

формы, системы и размеры оплаты труда;

выплата пособий, компенсации;

механизм регулирования оплаты труда с учетом роста цен, уровня инфляции, выполнения показателей, определенных коллективным договором;

занятость, переобучение, условия высвобождения работников;
рабочее время и время отдыха, включая вопросы предоставления
и продолжительности отпусков;

улучшение условий и охраны труда работников, в том числе женщин
и молодежи;

соблюдение интересов работников при приватизации организации,
ведомственного жилья;

экологическая безопасность и охрана здоровья работников на про-
изводстве;

гарантии и льготы работникам, совмещающим работу с обучением;
оздоровление и отдых работников и членов их семей;

контроль за выполнением коллективного договора, порядок внесения
в него изменений и дополнений, ответственность сторон, обеспечение
нормальных условий деятельности представителей работников;

другие вопросы, определенные сторонами.

В коллективном договоре с учетом финансово-экономического
положения работодателя могут устанавливаться льготы и преиму-
щества для работников, условия труда, более благоприятные по срав-
нению с установленными законами, иными нормативными правовыми
актами, соглашениями. В коллективный договор могут включаться
нормативные положения, если в законах и иных нормативных правовых
актах содержится прямое предписание об обязательном включении этих
положений в коллективный договор.

Порядок подготовки проекта коллективного договора установлен
в гл. 6 ТК РФ, в соответствии с которой представители работников
и работодателей участвуют в коллективных переговорах по подготовке,
заключению и изменению коллективного договора и имеют право
проявлять инициативу по проведению таких переговоров. Представители
стороны, получившие уведомление в письменной форме с предло-
жением о начале коллективных переговоров, обязаны вступить в пере-
говоры в течение 7 календарных дней со дня получения уведомления.
Участники коллективных переговоров свободны в выборе вопросов
регулируемого социально-трудовых отношений.

Стороны должны предоставлять друг другу не позже двух недель
со дня получения соответствующего запроса имеющуюся у них инфор-
мацию, необходимую для ведения коллективных переговоров и заклю-
чения коллективного договора.

Лица, участвующие в коллективных переговорах, подготовке про-
екта коллективного договора, освобождаются от основной работы
с сохранением среднего заработка на срок, определяемый сторонами,
но не более 3 месяцев.

Если в ходе коллективных переговоров не принято согласованное
решение по всем или по отдельным вопросам, то составляется прото-
кол разногласий. При недостижении согласия между сторонами по
отдельным положениям коллективного договора в течение 3 месяцев
со дня начала коллективных переговоров стороны должны подписать
коллективный договор на согласованных условиях с одновременным
составлением протокола разногласий.

Раздел XIII

Коллективный договор заключается на срок не более 3 лет и вступает в силу со дня подписания его сторонами либо со дня, установленного коллективным договором. Стороны имеют право продлить действие коллективного договора на срок не более 3 лет.

Действие коллективного договора распространяется на всех работников данной организации (предприятия), ее филиала, представительства и иного обособленного структурного подразделения. Коллективный договор сохраняет свое действие в случае изменения наименования организации, расторжения трудового договора с руководителем организации. При реорганизации (слиянии, присоединении, разделении, выделении, преобразовании) организации коллективный договор сохраняет свое действие в течение всего срока реорганизации.

При ликвидации организации коллективный договор сохраняет свое действие в течение всего срока ликвидации организации.

Коллективный договор в течение 7 дней со дня подписания направляется представителями работодателя на уведомительную регистрацию в соответствующий орган по труду. При осуществлении регистрации коллективного договора соответствующий орган по труду выявляет условия, ухудшающие положение работников по сравнению с ТК РФ, законами, иными нормативными правовыми актами, и сообщает об этом представителям сторон, подписавшим коллективный договор, а также в соответствующую государственную инспекцию труда. Условия коллективного договора, ухудшающие положение работников, недействительны и не подлежат применению. Однако вступление коллективного договора в силу не зависит от факта его уведомительной регистрации.

4. Заключение и расторжение трудового договора

Трудовой договор представляет собой соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные ТК РФ, законами, иными нормативными правовыми актами, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, содержащими нормы трудового права, своевременно и в полном размере выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнять определенную этим соглашением трудовую функцию, соблюдать действующие в организации правила внутреннего распорядка. Сторонами трудового договора являются работодатель и работник.

В трудовых договорах указываются: фамилия, имя, отчество работника и наименование работодателя (фамилия, имя, отчество физического лица), заключивших трудовой договор.

Существенными условиями трудового договора являются:
место работы (с указанием структурного подразделения);
дата начала работы;

наименование должности, специальности, профессии с указанием квалификации в соответствии со штатным расписанием организации или конкретная трудовая функция. Если в соответствии с федеральными законами с выполнением работ по определенным должностям, специальностям или профессиям связано предоставление льгот либо наличие ограничений, то наименование этих должностей, специальностей и требований к ним должны соответствовать наименованиям и требованиям, указанным в квалификационных справочниках, утверждаемых в порядке, установленном Правительством РФ;

права и обязанности работника;

права и обязанности работодателя;

характеристика условий труда, компенсации и льготы работникам за работу в тяжелых, вредных и (или) опасных условиях;

режим работы и отдыха (если он в отношении данного работника отличается от общих правил, установленных в организации);

условия оплаты труда (в том числе размер тарифной ставки или должностного оклада работника, доплаты, надбавки и поощрительные выплаты);

виды и условия социального страхования, непосредственно связанные с трудовой деятельностью.

В трудовом договоре могут предусматриваться условия об испытании, о неразглашении охраняемой законом тайны (государственной, служебной, коммерческой и иной), об обязанности работника отработать после обучения не менее установленного договором срока, если обучение производилось за счет средств работодателя, а также иные условия, не ухудшающие положения работника по сравнению с ТК РФ, законами и иными нормативными правовыми актами, коллективным договором, соглашениями.

Условия трудового договора могут быть заключены только по соглашению сторон и в письменной форме.

Трудовые договоры могут заключаться:

1) на неопределенный срок;

2) на определенный срок не более 5 лет (срочный трудовой договор), если иной срок не установлен ТК РФ и иными федеральными законами.

Срочный трудовой договор заключается в случаях, когда трудовые отношения не могут быть установлены на неопределенный срок с учетом характера предстоящей работы или условий ее выполнения. Если в трудовом договоре не оговорен срок его действия, то договор считается заключенным на неопределенный срок. В случае если ни одна из сторон не потребовала расторжения срочного трудового договора в связи с истечением его срока, а работник продолжает работу после истечения срока трудового договора, трудовой договор считается заключенным на неопределенный срок. Срочный трудовой договор может заключаться по инициативе работодателя либо работника в соответствии с положениями ст. 59 ТК РФ.

Трудовой договор вступает в силу со дня его подписания работником и работодателем, если иное не установлено законами, иными нормативными правовыми актами или трудовым договором, либо со дня фактического допущения работника к работе с ведома или поручения работодателя или его представителя. Работник обязан приступить к исполнению трудовых обязанностей со дня, определенного трудовым договором. Если в трудовом договоре не оговорен день начала работы, то работник должен приступить к работе на следующий рабочий день после вступления договора в силу; если работник не приступил к работе в установленный срок без уважительных причин в течение недели, то трудовой договор аннулируется.

Запрещается необоснованный отказ в заключении трудового договора в соответствии со ст. 64 ТК РФ. Так, запрещается отказывать в заключении трудового договора женщине по мотивам, связанным с беременностью или наличием детей. Запрещается отказывать в заключении трудового договора работникам, приглашенным в письменной форме на работу в порядке перевода от другого работодателя, в течение одного месяца со дня увольнения с прежнего места работы.

При заключении трудового договора лицо, поступающее на работу, представляет работодателю:

- паспорт или иной документ, удостоверяющий личность;
- трудовую книжку, за исключением случаев, когда трудовой договор заключается впервые или работник поступает на работу на условиях совместительства;

- страховое свидетельство государственного пенсионного страхования;
- документы воинского учета — для военнообязанных и лиц, подлежащих призыву на военную службу;

- документ об образовании, о квалификации или наличии специальных знаний — при поступлении на работу, требующую специальных знаний или специальной подготовки.

При заключении трудового договора впервые трудовая книжка и страховое свидетельство государственного пенсионного страхования оформляются работодателем.

Трудовой договор заключается в письменной форме, составляется в двух экземплярах, каждый из которых подписывается сторонами. Один экземпляр передается работнику, другой хранится у работодателя. Трудовой договор, не оформленный надлежащим образом, считается заключенным, если работник приступил к работе с ведома или по поручению работодателя или его представителя. При фактическом допущении работника к работе работодатель обязан оформить с ним трудовой договор в письменной форме в течение 3 дней со дня фактического допущения работника к работе.

Прием на работу оформляется приказом (распоряжением) работодателя, изданным на основании заключенного трудового договора. Содержание приказа (распоряжения) работодателя должно соответствовать условиям заключенного трудового договора. Приказ (распоряжение) работодателя о приеме на работу объявляется работнику под расписку в трехдневный срок со дня подписания трудового договора.

По требованию работника работодатель обязан выдать ему надлежащую заверенную копию указанного приказа (распоряжения).

При приеме на работу работодатель обязан ознакомить работника действующими в организации правилами внутреннего трудового распорядка, иными локальными нормативными актами, имеющими отношение к трудовой функции работника, коллективным договором.

При заключении трудового договора соглашением сторон должно быть обусловлено испытание работника в целях проверки его соответствия поручаемой работе. Условие об испытании должно быть указано в трудовом договоре. Отсутствие в трудовом договоре условия об испытании означает, что работник принят на работу без испытания. В ст. 70 ТК РФ установлен перечень лиц, для которых при приеме на работу испытание не устанавливается. При неудовлетворительном результате испытания работодатель имеет право расторгнуть трудовой договор с работником, предупредив его об этом в письменной форме не позднее чем за 3 дня с указанием причин, послуживших основанием для признания этого работника не выдержавшим испытание.

В соответствии со ст. 77 ТК РФ основаниями прекращения трудового договора являются:

- 1) соглашение сторон;
- 2) истечение срока трудового договора, за исключением случаев, когда трудовые отношения фактически продолжаются и ни одна из сторон не потребовала их прекращения;
- 3) расторжение трудового договора по инициативе работника;
- 4) расторжение трудового договора по инициативе работодателя;
- 5) перевод работника по его просьбе или с его согласия на работу к другому работодателю или переход на выбранную работу (должность);
- 6) отказ работника от продолжения работы в связи со сменой собственника имущества организации, подведомственности (подчиненности) организации либо ее реорганизации;
- 7) отказ работника от продолжения работы в связи с изменениями существенных условий трудового договора;
- 8) отказ работника от перевода на другую работу вследствие состояния здоровья в соответствии с медицинским заключением;
- 9) отказ работника от перевода в связи с перемещением работодателя в другую местность;
- 10) обстоятельства, не зависящие от воли сторон;
- 11) нарушение установленных ТК РФ или иным федеральным договором правил заключения трудового договора, если это нарушение исключает возможность продолжения работы.

Трудовой договор может быть прекращен и по другим основаниям, предусмотренным ТК РФ и иными федеральными законами. Во всех случаях днем увольнения работника является последний день его работы.

В соответствии со ст. 81 ТК РФ трудовой договор может быть **расторгнут работодателем** в случаях:

ликвидации организации либо прекращения деятельности работодателем — физическим лицом;

Раздел XIII

сокращения численности или штата работников организации (предприятия);

несоответствия работника занимаемой должности или выполняемой работе:

а) состояния здоровья в соответствии с медицинским заключением;

б) недостаточной квалификации, подтвержденной результатами аттестации;

смены собственника имущества организации (в отношении руководителя организации, его заместителей и главного бухгалтера);

неоднократного неисполнения работником без уважительных причин трудовых обязанностей, если он имеет дисциплинарное взыскание;

неоднократного грубого нарушения работником трудовых обязанностей:

а) прогула (отсутствие на рабочем месте без уважительных причин более 4 часов подряд в течение рабочего дня);

б) появления на работе 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;

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;

совершения виновных действий работником, непосредственно обслуживающим денежные или товарные ценности, если эти действия дают основания для утраты доверия к нему со стороны работодателя;

совершения работником, выполняющим воспитательные функции, аморального поступка, несовместимого с продолжением данной работы;

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;

однократного грубого нарушения руководителем организации (филиала, представительства), его заместителями своих трудовых обязанностей;

представления работником работодателю подложных документов или заведомо ложных сведений при заключении трудового договора;

прекращения допуска к государственной тайне, если выполняемая работа требует допуска к государственной тайне;

предусмотренных трудовым договором с руководителем организации, членами коллективного исполнительного органа организации; в других случаях, установленных ТК РФ и иными федеральными законами.

Не допускается увольнение работника по инициативе работодателя (за исключением случая ликвидации организации либо прекращения деятельности работодателем — физическим лицом) в период его временной нетрудоспособности и в период пребывания в отпуске, в том числе в ежегодном основном отпуске, в дополнительном отпуске, в учебном, в отпуске без сохранения заработной платы и др.

Трудовой договор подлежит прекращению по следующим обстоятельствам, не зависящим от воли сторон:

1) призыв работника на военную службу или направление его на заменяющую ее альтернативную службу;

2) восстановление на работе работника, ранее выполнявшего эту работу, по решению государственной инспекции труда или суда;

3) неизбрание на должность;

4) осуждение работника к наказанию, исключающему продолжение прежней работы, в соответствии с приговором суда, вступившим в законную силу;

5) признание работника полностью нетрудоспособным в соответствии с медицинским заключением;

6) смерть работника либо работодателя — физического лица, а также признание судом работника либо работодателя — физического лица умершим или безвестно отсутствующим;

7) наступление чрезвычайных обстоятельств, препятствующих продолжению трудовых отношений (военные действия, катастрофа, стихийное бедствие, крупная авария, эпидемия и другие чрезвычайные обстоятельства), если данное обстоятельство признано решением Правительства РФ или органа государственной власти соответствующего субъекта РФ.

Прекращение трудового договора по основанию, указанному выше в п. 2, допускается, если невозможно перевести работника с его согласия на другую работу.

5. Рассмотрение коллективных трудовых споров между работодателями и работниками

Коллективный трудовой спор представляет собой неурегулированные разногласия между работниками (их представителями) и работодателями (их представителями) по поводу установления и изменения условий труда (включая заработную плату), заключения, изменения и выполнения коллективных договоров, соглашений, а также в связи с отказом работодателя учесть мнение выборного представительного органа работников при принятии актов, содержащих нормы трудового права, в организации. Моментом начала коллективного трудового спора

Раздел XIII

является день сообщения решения работодателя (его представителя) об отклонении всех или части требований работников (их представителей) или несообщения работодателем (его представителем) об итогах рассмотрения направленных ему требований работников, а также дата составления протокола разногласий в ходе коллективных переговоров. В соответствии со ст. 400 ТК РФ представители работодателей (объединения работодателей) обязаны принять к рассмотрению направленные им требования профессиональных союзов (их объединений) и сообщить профессиональным союзам (их объединениям) о принятом решении в течение одного месяца со дня получения указанных требований.

Правом выдвижения требований обладают работники и их представители — профессиональные союзы и их объединения, иные профсоюзные организации или иные представители, избираемые работниками. Так, интересы работников при заключении коллективного договора, осуществлении контроля за его выполнением, а также при реализации права на участие в управлении организацией, рассмотрении трудовых споров работников с работодателем представляют первичная профсоюзная организация или иные представители, избираемые работниками.

Требования, выдвигаемые работниками и (или) представительным органом работников организации (филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения), утверждаются на соответствующем собрании (конференции) работников, которое считается правомочным, если на нем присутствует более половины работающих. Конференция считается правомочной, если на ней присутствует не менее 73 избранных делегатов. Требования работников излагаются в письменной форме и направляются работодателю, который не вправе препятствовать проведению собрания (конференции) работников. Копия требований, оформленных в письменной форме, может быть направлена службе по урегулированию коллективных трудовых споров.

В соответствии со ст. 401 ТК РФ порядок разрешения коллективного трудового спора состоит из следующих этапов: рассмотрение коллективного трудового спора примирительной комиссией, рассмотрение коллективного трудового спора с участием посредника и (или) в трудовом арбитраже. Рассмотрение коллективного трудового спора примирительной комиссией является обязательным этапом. При недостижении согласия в примирительной комиссии стороны коллективного трудового спора переходят к рассмотрению коллективного спора с участием посредника и (или) в трудовом арбитраже. Ни одна из сторон коллективного спора не имеет права уклоняться от участия в примирительных процедурах.

Примирительная комиссия в своей деятельности по урегулированию коллективных трудовых споров должна руководствоваться Конституцией РФ, ТК РФ, Федеральным законом «О порядке разрешения коллективных трудовых споров», Федеральным законом «О коллективных договорах и соглашениях», указами Президента РФ, постановлением

Правительства РФ от 15 апреля 1996 г. № 468 «О службе по урегулированию коллективных трудовых споров» и Рекомендациями об организации работы по рассмотрению коллективного спора примирительной комиссией, утвержденными Минтрудом РФ.

Примирительная комиссия создается в срок до 3 рабочих дней с момента начала коллективного трудового спора. Решение о создании примирительной комиссии оформляется соответствующим приказом (распоряжением) работодателя и решением представителя работников. Примирительная комиссия формируется из представителей сторон на равноправной основе. В зависимости от масштабов коллективного трудового спора и сложности выдвигаемых требований в состав примирительной комиссии могут входить от 2 до 5 представителей от каждой стороны, знающих проблему и владеющих искусством ведения переговоров. Представителями работодателя могут выступать руководители структурных подразделений организации, другие работники (юристы, экономисты, социологи, конфликтологи и др.). Представителями работников могут выступать члены профсоюзных комитетов организаций, а также юристы, экономисты и др.

Члены примирительной комиссии на время участия в разрешении коллективного трудового спора освобождаются от основной работы с сохранением среднего заработка на срок не более 3 месяцев в течение года. Члены примирительной комиссии имеют право: запрашивать и получать от сторон необходимые документы и сведения по существу коллективного трудового спора; в период рассмотрения коллективного трудового спора при необходимости проводить совместные или отдельные заседания сторон; предлагать собственные возможные разрешения конфликта; подписывать решения, принятые сторонами спора при их участии. Члены примирительной комиссии обязаны сохранять государственную, служебную и коммерческую тайну при осуществлении своих функций во время участия в примирительных процедурах.

Работодатель обязан создавать необходимые условия для работы примирительной комиссии, которая должна рассмотреть коллективный спор в срок до 5 рабочих дней с момента издания приказа (распоряжения) о создании примирительной комиссии. Указанный срок может быть продлен при взаимном согласии сторон, что оформляется протоколом.

Решение примирительной комиссии принимается по соглашению сторон коллективного трудового спора, оформляется протоколом, имеет для сторон этого спора обязательную силу и исполняется в порядке и в сроки, которые установлены решением примирительной комиссии. Если согласие сторон не достигнуто, то в протоколе следует четко отразить сущность разногласий и позиций сторон, их намерение продолжить примирительные процедуры с участием посредника или в трудовом арбитраже.

После составления примирительной комиссией протокола разногласий стороны коллективного трудового спора могут в течение 3 рабочих дней пригласить посредника. При необходимости стороны

Раздел XIII

коллективного трудового спора могут обратиться в службу по урегулированию коллективных трудовых споров за рекомендацией кандидатуры посредника. Если в течение 3 рабочих дней стороны коллективного трудового спора не достигли согласия относительно кандидатуры посредника, то они приступают к созданию трудового арбитража.

Порядок рассмотрения коллективного трудового спора с участием посредника определяется соглашением сторон коллективного трудового спора с участием посредника, который имеет право: запрашивать и получать от сторон необходимые документы и сведения, касающиеся коллективного трудового спора; в процессе рассмотрения коллективного трудового спора по необходимости проводить совместные и отдельные заседания представителей сторон; предлагать собственные возможные варианты разрешения коллективного трудового спора; подписывать решения, принятые сторонами при его участии.

Разрешение коллективного трудового спора с участием посредника осуществляется в срок до 7 рабочих дней со дня его приглашения (назначения) и завершается принятием сторонами коллективного трудового спора согласованного решения в письменной форме или составлением протокола разногласий.

Следующим этапом (при наличии разногласий между сторонами) рассмотрения коллективного трудового спора является его рассмотрение в трудовом арбитраже, который представляет собой временно действующий орган по рассмотрению коллективного трудового спора в случае, если стороны этого спора заключили соглашение в письменной форме об обязательном выполнении его решений.

Трудовой арбитраж создается сторонами коллективного трудового спора и службой по урегулированию коллективных трудовых споров в срок не позднее 3 рабочих дней со дня окончания рассмотрения коллективного трудового спора примирительной комиссией или посредником. Создание арбитража, его состав, регламент, полномочия оформляются соответствующим решением работодателя, представителя работника и службой по урегулированию коллективных споров. В рекомендации об организации работы по рассмотрению коллективного трудового спора в трудовом арбитраже говорится, что в состав трудового арбитража не могут входить представители сторон, но списки трудовых арбитров составляются с учетом предложений представителей работников и работодателей. Членами трудового арбитража могут быть: хозяйственные руководители, специалисты организаций, научные работники, представители органов исполнительной власти, работники территориальных органов по урегулированию коллективных трудовых споров Минтруда России, специалисты по труду органов местного самоуправления, представители профсоюзных органов.

Коллективный трудовой спор рассматривается в трудовом арбитраже с участием представителей сторон этого спора в срок до 5 рабочих дней со дня его создания.

Трудовой арбитраж рассматривает обращения сторон коллективного спора; получает необходимые документы и сведения, касающиеся этого

спора; информирует в случае необходимости органы государственной власти и органы местного самоуправления о возможных социальных последствиях коллективного трудового спора; разрабатывает рекомендации по существу коллективного трудового спора. Рекомендации трудового арбитража по урегулированию коллективного трудового спора передаются сторонам этого спора в письменной форме.

В случае уклонения работодателя от создания трудового арбитража, а также в случае отказа от выполнения его рекомендаций работники могут приступить к проведению забастовки. В соответствии со ст. 37 Конституции РФ признается право работников на забастовку как способ разрешения коллективного трудового спора. В ст. 409 ТК РФ установлено, что если примирительные процедуры не привели к разрешению коллективного трудового спора либо работодатель уклоняется от примирительных процедур, не выполняет соглашения, достигнутые в ходе разрешения коллективного трудового спора, то работники или их представители вправе приступить к организации забастовки. Участие в забастовке является добровольным. Никто не может быть принужден к участию или отказу от участия в забастовке.

Решение об объявлении забастовки принимается собранием (конференцией) работников организации (филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения) по предложению представительного органа работников, ранее уполномоченного работниками на разрешение коллективного трудового спора. Решение об объявлении забастовки, принятое профессиональным союзом (объединением профессиональных союзов), утверждается для каждой организации собранием (конференцией) работников данной организации. Собрание (конференция) работников считается правомочным, если на нем присутствует не менее $\frac{2}{3}$ общего числа работников (делегатов конференции). Решение считается принятым, если за него проголосовало не менее половины работников, присутствующих на собрании (конференции).

После 5 календарных дней работы примирительной комиссии может быть однократно объявлена часовая предупредительная забастовка, о которой работодатель должен быть предупрежден в письменной форме не позднее чем за 3 рабочих дня.

О начале предстоящей забастовки работодатель должен быть предупрежден в письменной форме не позднее чем за 10 календарных дней. В решении об объявлении забастовки указываются:

перечень разногласий сторон коллективного трудового спора, являющихся основанием для объявления и проведения забастовки;

дата и время начала забастовки, ее предполагаемая продолжительность и предполагаемое количество участников;

наименование органа, возглавляющего забастовку, состав представителей работников, уполномоченных на участие в примирительных процедурах;

предложения по минимуму необходимых работ (услуг), выполняемому в организации, филиале, представительстве, ином обособленном структурном подразделении в период проведения забастовки.

Работодатель должен предупредить о предстоящей забастовке службу по урегулированию коллективных трудовых споров.

Забастовку возглавляет представительный орган работников, имеющий право приостановить забастовку, для возобновления которой не требуется повторного рассмотрения спора примирительной комиссией или в трудовом арбитраже. Работодатель и Служба по урегулированию коллективных трудовых споров должны быть предупреждены о возобновлении забастовки не позднее чем за 3 рабочих дня.

В ст. 412 ТК РФ установлены обязанности сторон коллективного трудового спора в ходе забастовки, которые стороны должны выполнять. Так, в период проведения забастовки стороны коллективного трудового спора обязаны продолжить разрешение этого спора путем проведения примирительных процедур.

В соответствии со ст. 55 Конституции РФ и ст. 413 ТК РФ не допускается проведение незаконной забастовки. Решение о признании забастовки незаконной принимается верховными судами республик, краевыми, областными судами, судами городов федерального значения, судами автономной области и автономных округов по заявлению работодателя или прокурора. Решение суда доводится до сведения работников через орган, возглавляющий забастовку, который обязан немедленно информировать участников забастовки о решении суда. Решение суда о признании забастовки незаконной, вступившее в законную силу, подлежит немедленному исполнению. Работники обязаны прекратить забастовку и приступить к работе не позднее следующего дня после вручения копии решения суда органу, возглавляющему забастовку.

В случае создания непосредственной угрозы жизни и здоровью людей суд вправе неначавшуюся забастовку отложить на срок до 30 дней, а начавшуюся приостановить на тот же срок.

Участие работника в забастовке не может рассматриваться в качестве нарушения трудовой дисциплины и основания для расторжения трудового договора, за исключением случаев неисполнения обязанности прекратить незаконную забастовку. На время забастовки за участвующими в ней работниками сохраняются место работы и должность, но работодатель имеет право не выплачивать работникам заработную плату за время их участия в забастовке.

В процессе урегулирования коллективного трудового спора, включая проведение забастовки, запрещается локаут — увольнение работников по инициативе работодателя в связи с их участием в коллективном трудовом споре или забастовке.

Работники, приступившие к проведению забастовки или не прекратившие ее на следующий день после доведения до органа, возглавляющего забастовку, вступившего в законную силу решения суда о признании забастовки незаконной либо об отсрочке или приостановке забастовки, могут быть подвергнуты дисциплинарному взысканию за нарушение трудовой дисциплины. Представительный орган работников, объявивший и не прекративший забастовку после признания

ее незаконной, обязан возместить убытки, причиненные работодателю незаконной забастовкой, за счет своих средств в размере, определенном судом или трудовым договором.

6. Рассмотрение индивидуальных трудовых споров

Индивидуальные трудовые споры рассматриваются в соответствии с положениями ТК РФ, иных федеральных законов.

Индивидуальным трудовым спором признаются неурегулированные разногласия между работодателем и работником по вопросам применения законов и иных нормативных трудовых актов, содержащих нормы трудового права, коллективного договора, соглашения, трудового договора (в том числе об установлении или изменении индивидуальных условий труда), о которых заявлено в орган по рассмотрению индивидуальных трудовых споров. Индивидуальным трудовым спором признается спор между работодателем и лицом, ранее состоявшим в трудовых отношениях с этим работодателем, а также лицом, изъявившим желание заключить трудовой договор с работодателем, в случае его отказа от заключения такого договора.

Индивидуальные трудовые споры рассматриваются комиссиями по трудовым спорам и судами. Комиссии по трудовым спорам образуются по инициативе работников и (или) работодателя из равного числа представителей работников и работодателя. Представители работников избираются в комиссию по трудовым спорам (КТС) общим собранием (конференцией) работников организации (предприятия) или делегируются представительным органом работников с последующим утверждением на общем собрании (конференции) работников организации. Представители работодателя назначаются в комиссию руководителем организации.

По решению общего собрания работников КТС могут быть образованы в структурных подразделениях организации (предприятия). Эти комиссии образуются и действуют на тех же основаниях, что и КТС организации. В КТС структурных подразделений организаций могут рассматриваться индивидуальные трудовые споры в пределах полномочий этих подразделений.

КТС организации имеет свою печать, а организационно-техническое обеспечение деятельности КТС осуществляется работодателем. КТС из своего состава избирает председателя и секретаря. КТС является органом по рассмотрению индивидуальных трудовых споров, возникающих в организациях, за исключением споров, по которым ТК РФ и иными федеральными законами установлен другой порядок их рассмотрения. Индивидуальный трудовой спор рассматривается КТС, если работник самостоятельно или с участием своего представителя не урегулировал разногласия при непосредственных переговорах с работодателем.

Работник может обратиться в КТС в трехмесячный срок со дня, когда он узнал или должен был узнать о нарушении своего права. В случае пропуска по уважительным причинам установленного срока КТС может его восстановить и разрешить спор по существу. Заявление работника, поступившее в КТС, подлежит обязательной регистрации комиссией, которая обязана рассмотреть индивидуальный трудовой спор в течение 10 календарных дней со дня подачи работником заявления.

Индивидуальный трудовой спор рассматривается в присутствии работника, подавшего заявление, или уполномоченного им представителя. Рассмотрение спора в отсутствие работника или его представителя допускается лишь по его письменному заявлению. В случае неявки работника или его представителя на заседание КТС рассмотрение трудового спора откладывается. В случае вторичной неявки работника или его представителя без уважительных причин комиссия может вынести решение о снятии вопроса с рассмотрения, что не лишает работника права подать заявление о рассмотрении трудового спора повторно в пределах срока, установленного ТК РФ.

КТС имеет право вызывать на заседание свидетелей, приглашать специалистов. По требованию комиссии работодатель обязан в установленный срок представлять ей необходимые документы. Заседание КТС считается правомочным, если на нем присутствует не менее половины членов, представляющих работников, и не менее половины членов, представляющих работодателя. На заседании КТС ведется протокол, который подписывается председателем комиссии или его заместителем и заверяется печатью комиссии. ^

КТС принимает решение тайным голосованием простым большинством голосов присутствующих на заседании членов комиссии. В решение КТС указываются:

наименование организации (подразделения), фамилия, имя, отчество, должность, профессия или специальность обратившегося в комиссию работника;

дата обращения в комиссию и рассмотрения спора, существо спора; фамилии, имена, отчества членов комиссии и других лиц, присутствующих на заседании;

существо решения и его обоснование (со ссылкой на закон, иной нормативный правовой акт);

результаты голосования.

Надлежаще заверенные копии решения КТС вручаются работнику и руководителю организации в течение 3 дней со дня принятия решения. Решение КТС подлежит исполнению в течение 3 дней по истечении 10 дней, предусмотренных на обжалование. В случае неисполнения решения комиссии в установленный срок КТС выдает работнику удостоверение, являющееся исполнительным документом. Удостоверение не выдается, если работник или работодатель обратился в установленный срок с заявлением о перенесении трудового спора в суд.

На основании удостоверения, выданного КТС и предъявленного не позднее трехмесячного срока со дня его получения, *судебный пристав* приводит решение КТС в исполнение в принудительном порядке. В случае пропуска работником трехмесячного срока по уважительным причинам КТС, выдававшая удостоверение, может восстановить этот срок.

В случае если индивидуальный трудовой спор не рассмотрен КТС в течение 10-дневного срока, работник вправе перенести рассмотрение его в суд. Решение КТС может быть обжаловано работником или работодателем в суде в 10-дневный срок со дня вручения ему копии решения комиссии. В случае пропуска установленного срока по уважительным причинам суд может восстановить этот срок и рассмотреть индивидуальный трудовой спор по существу.

В судах рассматриваются индивидуальные трудовые споры по заявлению работника, работодателя или профессионального союза, защищающего интересы работника, когда они не согласны с решением КТС либо когда работник обращается в суд, минуя КТС, а также по заявлению прокурора, если решение КТС не соответствует законам или иным нормативным правовым актам.

Непосредственно в судах рассматриваются индивидуальные трудовые споры по заявлениям:

работника — о восстановлении на работе независимо от оснований прекращения трудового договора, об изменении даты и формулировки причины увольнения, о переводе на другую работу, об оплате за время вынужденного прогула либо о выплате разницы в заработной плате за время выполнения нижеоплачиваемой работы;

работодателя — о возмещении вреда, причиненного организации, если иное не предусмотрено федеральными законами.

Непосредственно в судах рассматриваются также индивидуальные споры:

об отказе в приеме на работу;

лиц, работающих по трудовому договору у работодателей — физических лиц, считающих, что они подверглись дискриминации.

Работник имеет право обратиться в суд за разрешением индивидуального трудового спора в течение 3 месяцев со дня, когда он узнал или должен был узнать о нарушении своего права, а по спорам об увольнении — в течение одного месяца со дня вручения ему копии приказа об увольнении либо выдачи трудовой книжки. При обращении в суд с иском по требованиям, вытекающим из трудовых отношений, работники освобождаются от оплаты пошлин и судебных расходов.

Работодатель имеет право обратиться в суд по спорам о возмещении работником вреда, причиненного организации, в течение одного года со дня обнаружения вреда.

В случае признания увольнения или перевода на другую работу незаконными работник должен быть восстановлен на прежней работе органом, рассматривающим индивидуальный трудовой спор. Этот же орган принимает решение о выплате работнику среднего заработка

за все время вынужденного прогула или разницы в заработке за время выполнения нижеоплачиваемой работы. По заявлению работника орган, рассматривающий индивидуальный трудовой спор, может ограничиться вынесением решения о взыскании в его пользу указанных компенсаций.

По заявлению работника орган, рассматривающий индивидуальный трудовой спор, может принять решение об изменении формулировки основания увольнения на увольнение по собственному желанию. В случае признания формулировки причины увольнения неправильной или не соответствующей закону суд, рассматривающий индивидуальный трудовой спор, обязан изменить ее и указать в решении причину и основание увольнения в точном соответствии с формулировкой ТК РФ или иного федерального закона. Если неправильная формулировка причины увольнения в трудовой книжке препятствовала увольнению работника, то суд принимает решение о выплате работнику среднего заработка за все время вынужденного прогула.

В случае увольнения работника без законного основания или с нарушением установленного порядка увольнения либо незаконного перевода на другую работу суд по требованию работника может вынести решение о возмещении работнику денежной компенсации морального вреда, причиненного ему незаконными действиями работодателя. Размер этой компенсации определяется судом.

При признании органом, рассматривающим индивидуальный трудовой спор, *денежных* требований работника обоснованными они удовлетворяются в полном размере.

Решение о восстановлении на работе незаконно уволенного работника, о восстановлении на прежней работе работника, незаконно переведенного на другую работу, подлежат немедленному исполнению. При задержке работодателем исполнения такого решения орган, принявший решение, выносит определение о выплате работнику за все время задержки исполнения решения среднего заработка или разницы в заработке.

Обратное взыскание с работника сумм, выплаченных ему в соответствии с решением органа по рассмотрению индивидуального трудового спора, при отмене решения в порядке надзора допускается только в тех случаях, когда отмененное решение было основано на сообщенных работником ложных сведениях или представленных им подложных документах.

7. Ответственность работодателя за совершение нарушений в области трудового законодательства

В соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях нарушение законодательства о труде и об охране труда влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 5 до 50 МРОТ. Нарушение данного законодательства лицом, ранее

подвергнутым административному наказанию за аналогичное административное правонарушение, влечет дисквалификацию на срок от 1 года до 3 лет.

Уклонение работодателя или лица, его представляющего, от участия в переговорах о заключении, об изменении или о дополнении коллективного договора, соглашения либо нарушение установленного законом срока ведения переговоров, а равно необеспечение работы комиссии по заключению коллективного договора в определенные сторонами сроки влечет наложение административного штрафа в размере от 10 до 30 МРОТ.

Непредоставление работодателем или лицом, его представляющим, в срок, установленный законом, информации, необходимой для ведения коллективных переговоров и осуществления контроля за соблюдением коллективного договора, соглашения, влечет наложение административного штрафа в размере от 10 до 30 МРОТ.

Необоснованный отказ работодателя или лица, его представляющего, от заключения коллективного договора, соглашения влечет наложение административного штрафа от 30 до 50 МРОТ.

Нарушение или невыполнение работодателем или лицом, его представляющим, обязательств по коллективному договору, соглашению влечет наложение административного штрафа в размере от 30 до 50 МРОТ.

Увольнение работников в связи с коллективным трудовым спором и объявлением забастовки влечет наложение административного штрафа в размере от 40 до 50 МРОТ.

В соответствии со ст. 143 УК РФ нарушение правил техники безопасности или иных правил охраны труда, совершенное лицом, на котором лежали обязанности по соблюдению этих правил, если это повлекло по неосторожности причинение тяжкого или средней тяжести вреда здоровью человека, наказывается штрафом в размере от 200 до 500 МРОТ или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо исправительными работами на срок до 2 лет, либо лишением свободы на срок до 2 лет. То же деяние, повлекшее по неосторожности смерть человека, наказывается лишением свободы на срок до 5 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового.

В соответствии со ст. 145¹ УК РФ невыплата свыше 2 месяцев заработной платы, пенсий, стипендий, пособий и иных установленных законом выплат, совершенная руководителем предприятия, учреждения или организации независимо от формы собственности из корыстной или личной заинтересованности, наказывается штрафом в размере от 100 до 200 МРОТ или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 1 до 2 месяцев, либо лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 5 лет, либо лишением свободы на срок до 2 лет. То же деяние, повлекшее тяжкие последствия, наказывается штрафом в размере от 300 до 700 МРОТ или в размере заработной платы или иного

Раздел XIII

дохода осужденного за период от 3 до 7 месяцев либо лишением свободы на срок от 3 до 7 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового.

В соответствии со ст. 234 ТК РФ работодатель обязан возместить работнику не полученный им заработок во всех случаях незаконного лишения его возможности трудиться. Такая обязанность, в частности, наступает, если заработок не получен в результате:

незаконного отстранения работника от работы, его увольнения или перевода на другую работу;

отказа работодателя от исполнения или несвоевременного исполнения решения органа по рассмотрению трудовых споров или государственного правового инспектора труда о восстановлении работника на прежней работе;

задержки работодателем выдачи работнику трудовой книжки, внесения в трудовую книжку неправильной или не соответствующей законодательству формулировки причин увольнения работника.

ТК РФ установлена материальная ответственность работодателя за задержку выплаты заработной платы. Так, при нарушении работодателем установленного срока выплаты заработной платы, оплаты отпуска, выплат при увольнении и других выплат, причитающихся работнику, работодатель обязан выплатить их с уплатой процентов (денежной компенсации) в размерах не ниже одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования ЦБ РФ от невыплаченных в срок сумм за каждый день задержки начиная со следующего дня после установленного срока выплаты по день фактического расчета включительно. *Конкретный* размер выплачиваемой работнику денежной компенсации определяется коллективным договором или трудовым договором.

Работодатель, причинивший ущерб работнику, обязан возместить ущерб в полном объеме. Размер ущерба исчисляется по рыночным ценам, действующим в данной местности на момент возмещения ущерба. При согласии работника ущерб может быть возмещен в натуре.

8. Материальная ответственность работника за ущерб, причиненный работодателю

Материальная ответственность работника за ущерб, причиненный работодателю, установлена гл. 39 ТК РФ. Так, работник обязан возместить работодателю причиненный ему прямой действительный ущерб, под которым понимается реальное уменьшение имущества работодателя или ухудшение состояния указанного имущества (в том числе имущества третьих лиц, находящегося у работодателя, если работодатель несет ответственность за сохранность этого имущества), а также необходимость для работодателя произвести затраты либо излишние выплаты на приобретение или восстановление имущества. Работник несет материальную ответственность как за прямой действительный ущерб,

непосредственно причиненный им работодателю, так и за ущерб, возникший у работодателя в результате возмещения им ущерба иным лицам. Неполученные работодателем доходы (упущенная выгода) взысканию с работника не подлежат. За причиненный ущерб работник несет материальную ответственность в пределах своего среднего месячного заработка, если иное не установлено ТК РФ (полная материальная ответственность) или иными федеральными законами.

Размер ущерба, причиненного работодателю при утрате или порче имущества, определяется по фактическим потерям, исчисляемым исходя из рыночных цен, действующих в данной местности на день причинения ущерба, но не ниже стоимости имущества по данным бухгалтерского учета с учетом степени износа этого имущества.

До принятия решения о возмещении ущерба конкретными работниками работодатель обязан провести проверку для установления размера причиненного ущерба и причин его возникновения, потребовать от работника объяснения в письменной форме для установления причины возникновения ущерба.

Взыскание с работника суммы причиненного ущерба, не превышающей среднего месячного заработка, производится по распоряжению работодателя, которое может быть сделано не позднее одного месяца со дня окончательного установления работодателем размера причиненного работником ущерба. Если месячный срок истек или работник не согласен добровольно возместить причиненный работодателю ущерб, а сумма причиненного ущерба, подлежащая взысканию с работника, превышает его средний месячный заработок, то взыскание осуществляется в судебном порядке.

Работник, виновный в причинении ущерба работодателю, может добровольно возместить его полностью или частично. По соглашению сторон трудового договора допускается возмещение ущерба с рассрочкой платежа. В этом случае работник представляет работодателю письменное обязательство о возмещении ущерба с указанием конкретных сроков платежей. В случае увольнения работника, который дал письменное обязательство о добровольном возмещении ущерба, но отказался возместить указанный ущерб, непогашенная задолженность взыскивается в судебном порядке.

С согласия работодателя работник может передать ему для возмещения причиненного ущерба равноценное имущество или исправить поврежденное имущество.

Возмещение ущерба производится независимо от привлечения работника к дисциплинарной, административной или уголовной ответственности за действия или бездействие, которыми причинен ущерб работодателю.

В соответствии со ст. 250 ТК РФ орган по рассмотрению трудовых споров может с учетом степени и формы вины, материального положения работника и других обстоятельств снизить размер ущерба, подлежащий взысканию с работника. Однако снижение размера ущерба, подлежащего взысканию с работника, не производится, если ущерб причинен преступлением, совершенным в корыстных целях.

Раздел XIV

ОПЛАТА ТРУДА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

1. Общие положения об оплате труда работников

Оплата труда представляет собой систему отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателями выплат работникам за их труд в соответствии с законом, иным нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

В Конституции РФ (ст. 37) установлено, что каждый имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральными законами минимального размера оплаты труда, а также право на защиту от безработицы.

Заработная плата работника представляет собой вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплат компенсационного и стимулирующего характера. Трудовым законодательством установлена сущность понятия минимальной заработной платы и порядка ее установления.

Организация оплаты труда работников базируется на нормах трудового права, тарифной системе, на основных государственных гарантиях об оплате труда работников, на установлении минимальной заработной платы и других принципах в соответствии с положениями ТК РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами. Важное значение для правильной организации оплаты труда работников имеет содержание основных понятий и определений, приведенных в ст. 29 ТК РФ. Раскроем их сущность.

Так, под *тарифной системой* понимается совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий. Тарифная система оплаты труда включает в себя: тарифные ставки (оклады), тарифную сетку, тарифные коэффициенты. Тарифная ставка (оклад) есть фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда (трудовых обязанностей) определенной сложности (квалификации) за единицу времени. Тарифный разряд — величина, отражающая сложность труда и квалификацию работника. Тарифная сетка представляет совокупность

тарифных разрядов (профессий, должностей), определенных в зависимости от сложности работ и квалификационных характеристик работников с помощью тарифных коэффициентов. Квалификационный разряд — величина, отражающая уровень профессиональной подготовки работника. Тарификация работы представляет собой отнесение видов труда к тарифным разрядам или квалификационным категориям в зависимости от сложности труда.

Важное значение для организации оплаты труда работников имеют установленные трудовым законодательством основные государственные гарантии по оплате труда работников, которые включают:

- величину минимального размера оплаты труда в РФ;
- величину минимального размера тарифной ставки (оклада) работников организаций бюджетной сферы в РФ;
- меры, обеспечивающие повышение уровня реального содержания заработной платы;
- ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя, а также размеров налогообложения доходов от заработной платы;
- ограничение оплаты труда в натуральной форме;
- обеспечение получения работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности в соответствии с федеральными законами;
- государственный надзор и контроль за полной и своевременной выплатой заработной платы и реализацией государственных гарантий по оплате труда;
- ответственность работодателей за нарушение требований, установленных ТК РФ, законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями;
- сроки и очередность выплаты заработной платы.

В соответствии со ст. 132 ТК РФ заработная плата каждого работника зависит от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда и максимальным размером не ограничивается. Запрещается какая-либо дискриминация при установлении и изменении размеров заработной платы и других условий оплаты труда.

В соответствии с трудовым законодательством выплата заработной платы производится в денежной форме в валюте Российской Федерации (в рублях).

В соответствии с коллективным договором или трудовым договором по письменному заявлению работника оплата труда может производиться и в иных формах, не противоречащих законодательству РФ и международным договорам РФ. Доля заработной платы, выплачиваемой в неденежной форме, не может превышать 20% от общей суммы заработной платы.

Выплата заработной платы в виде спиртных напитков, наркотических, токсических, ядовитых и вредных веществ, оружия, боеприпасов и других предметов, в отношении которых установлены запреты или ограничения на их свободный оборот, не допускается.

Раздел XIV

Важное значение в процессе организации оплаты труда имеет установление минимальной заработной платы в форме тарифной ставки (оклада) первого разряда Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы. Тарифная ставка (оклад) первого разряда Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы устанавливается федеральным законом. С 2004 г. должны вводиться отраслевые единые тарифные сетки, в соответствии с которыми будет организована оплата труда работников.

Минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации федеральным законом и не может быть ниже размера прожиточного минимума Трудоспособного человека.

Месячная заработная плата работника, отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты.

При оплате труда на основе тарифной системы размер тарифной ставки (оклад) первого разряда Единой тарифной сетки не может быть ниже минимального размера оплаты труда.

В минимальный размер оплаты труда не включаются доплаты и надбавки, премии и другие поощрительные выплаты, а также выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, за работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, иные компенсационные и социальные выплаты.

Порядок расчета прожиточного минимума и его величина устанавливаются федеральным законом. Прожиточным минимумом является стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы. Потребительская корзина представляет собой минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Потребительская корзина для оценки основных социально-демографических групп населения устанавливается в целом по Российской Федерации и в субъектах РФ определяется не реже одного раза в 5 лет на основе методических рекомендаций, разрабатываемых с участием общественных объединений профсоюзов, в порядке, устанавливаемом Правительством РФ. Потребительская корзина в целом по РФ устанавливается федеральным законом.

Прожиточный минимум в целом по Российской Федерации предназначается:

для оценки жизни населения РФ при разработке и реализации социальной политики и федеральных социальных программ;

обоснования устанавливаемого на федеральном уровне минимального размера пенсии по старости, а также для определения размеров стипендий, пособий и других социальных выплат;

формирования федерального бюджета.

Прожиточный минимум в субъектах РФ предназначается: для оценки уровня жизни населения соответствующего субъекта РФ при разработке и реализации региональных социальных программ; оказания необходимой государственной социальной помощи малоимущим гражданам; формирования бюджетов субъектов РФ.

Величина прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по РФ и в субъектах РФ определяется ежеквартально на основании потребительской корзины и данных Государственного комитета РФ по статистике об уровне потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги и расходов по обязательным платежам и сборам. Величина прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по РФ устанавливается Правительством РФ, в субъектах РФ — органами исполнительной власти субъектов РФ.

Минимальный размер оплаты труда и минимальный размер пенсии по старости в РФ поэтапно повышаются до величины прожиточного минимума. Соотношение минимального размера пенсии по старости и величины прожиточного минимума на очередной финансовый год устанавливается федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год.

Федеральным законом установлен минимальный размер оплаты труда:

- с 1 июля 2000 г. в сумме 132 руб. в месяц;
- с 1 января 2001 г. в сумме 200 руб. в месяц;
- с 1 июля 2001 г. в сумме 300 руб. в месяц;
- с 1 мая 2002 г. в сумме 450 руб. в месяц;
- с 1 октября 2003 г. в сумме 600 руб. в месяц.

Минимальный размер оплаты труда, установленный федеральным законом, вводится:

организациями, финансируемыми из бюджетных источников, — за счет средств соответствующих бюджетов;

другими организациями — за счет собственных средств.

Минимальный размер оплаты труда применяется исключительно для урегулирования оплаты труда, а также для определения размеров пособий по временной нетрудоспособности и выплат в возмещение вреда, причиненного увечьем, профессиональным заболеванием или иными повреждениями здоровья, связанными с исполнением трудовых обязанностей, и др.

2. Установление и выплата заработной платы

Установление заработной платы работникам предприятий (организаций) является одной из основных функций их руководителей, так как от правильно организованной оплаты труда работников в соответствии с трудовым законодательством, коллективными договорами, трудовыми договорами зависит эффективность выполнения работниками трудовых функций, рост производительности труда, качество выпускаемой продукции. В соответствии со ст. 135 ТК РФ системы заработной платы, размеры тарифных ставок, окладов различного вида устанавливаются:

работникам организаций, финансируемых из бюджета, — соответствующими законами и иными нормативными правовыми актами;

работникам организаций со смешанным финансированием (бюджетное финансирование и доходы от предпринимательской деятельности) — законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций;

работникам других организаций — коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций, трудовыми договорами.

Система оплаты и стимулирования труда, в том числе повышение оплаты за работу в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни, сверхурочную работу и в других случаях, устанавливается работодателем с учетом мнения выборного профсоюзного органа данной организации.

Условия оплаты труда, определенные трудовым договором, соглашениями, локальными нормативными актами организации, не могут быть ухудшены по сравнению с установленным ТК РФ, законами и иными нормативными правовыми актами.

Как отмечалось выше, важное место в организации оплаты труда работников занимает тарифная система оплаты труда, которая включает в себя: тарифные ставки (оклады), тарифную сетку, тарифные коэффициенты.

Сложность выполняемых работ определяется на основе их тарификации. Тарификация работ и присвоение тарифных разрядов работникам производится с учетом Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих. Указанные справочники и порядок их применения утверждаются в порядке, устанавливаемом Правительством РФ.

Тарифная система оплаты труда работников организаций, финансируемых из бюджетов всех уровней, устанавливается на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников бюджетной сферы, утверждаемой в порядке, установленном федеральным законом, и являющейся гарантией по оплате труда работников бюджетной сферы.

Оплата труда работников предприятий (организаций)

Тарифная система оплаты труда работников других организаций может определяться коллективными договорами, соглашениями с учетом единых тарифно-квалификационных справочников и государственных гарантий по оплате труда.

Ниже приведены тарифные коэффициенты и тарифные ставки (оклады) Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы, утвержденные постановлением Правительства РФ от 6 ноября 2001 г. № 775.

ТАРИФНЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ ЕДИНОЙ ТАРИФНОЙ СЕТКИ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ

Разряды оплаты труда																	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Тарифные коэффициенты																	
1	1,11	1,23	1,36	1,51	1,67	1,84	2,02	2,22	2,44	2,68	2,89	3,12	3,36	3,62	3,9	4,2	4,5

ТАРИФНЫЕ СТАВКИ (ОКЛАДЫ) ЕДИНОЙ ТАРИФНОЙ СЕТКИ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ

Разряды оплаты труда																	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Тарифные ставки (оклады)																	
450	500	555	610	680	750	830	910	1000	1100	1205	1300	1405	1510	1630	1755	1890	2025

При выплате заработной платы работодатель обязан в письменной форме извещать каждого работника о составных частях заработной платы, причитающейся ему за соответствующий период, размерах и основаниях произведенных удержаний, а также об общей денежной сумме, подлежащей выплате.

Форма расчетного листка утверждается работодателем с учетом мнения представительного органа работников.

Заработная плата выплачивается работнику, как правило, в месте выполнения им работы либо перечисляется на указанный работником счет в банке на условиях, определенных коллективным договором или трудовым договором.

Место и сроки выплаты заработной платы в неденежной форме определяются коллективным договором или трудовым договором.

Заработная плата выплачивается непосредственно работнику, за исключением случаев, когда иной способ выплаты предусматривается законом или трудовым договором.

Заработная плата выплачивается не реже чем каждые полмесяца в день, установленный правилами внутреннего трудового распорядка организации, коллективным договором, трудовым договором.

Для отдельных категорий работников федеральным законом могут быть установлены иные сроки выплаты заработной платы. При совпа-

Раздел XIV

дении дня выплаты с выходным или нерабочим праздничным днем выплата заработной платы производится накануне этого дня.

Оплата отпуска производится не позднее чем за 3 дня до его начала.

3. Исчисление средней заработной платы

В соответствии со ст. 139 ТК РФ для всех случаев определения размера средней заработной платы, предусмотренных ТК РФ, устанавливается единый порядок ее исчисления. Для расчета средней заработной платы учитываются все предусмотренные системой оплаты труда виды выплат, применяемые в соответствующей организации, независимо от источников этих выплат.

При любом режиме работы расчет средней заработной платы работника производится исходя из фактически начисленной ему заработной платы и фактически отработанного им времени за 12 месяцев, предшествующих моменту выплаты.

Средний дневной заработок для оплаты отпусков и выплаты компенсации за неиспользованные отпуска исчисляется за последние три календарных месяца путем деления суммы начисленной заработной платы на 3 и на 29,6 (среднемесячное число календарных дней).

Средний дневной заработок для оплаты отпусков, предоставляемых в рабочих днях, в случаях, предусмотренных ТК РФ, а также для выплаты компенсации за неиспользованные отпуска определяется путем деления суммы начисленной заработной платы на количество рабочих дней по календарю шестидневной рабочей недели.

В коллективном договоре могут быть предусмотрены и иные периоды для расчета средней заработной платы, если это не ухудшает положение работников.

Особенности порядка исчисления средней заработной платы, установленного ст. 139 ТК РФ, определяются Правительством РФ с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений.

Порядок исчисления среднего заработка (далее именуется — Порядок) определяет правила исчисления среднего заработка во всех случаях, кроме тех, когда нормативными правовыми актами Российской Федерации установлены иные правила его подсчета, и применяется предприятиями, учреждениями и организациями независимо от организационно-правовых форм и форм собственности (далее именуются — организации).

1. При исчислении среднего заработка учитываются выплаты, начисленные работнику, согласно перечню, приведенному в § 4.

2. Для исчисления среднего заработка расчетным периодом являются 3 календарных месяца (с 1-го до 1-го числа), предшествующих событию, с которым связана соответствующая выплата. Организации

(кроме бюджетных) могут устанавливать всем или отдельным категориям работников расчетный период 12 календарных месяцев (с 1-го до 1-го числа), предшествующих событию, с которым связана соответствующая выплата. Расчетный период 12 календарных месяцев (с 1-го до 1-го числа) работникам бюджетных организаций устанавливается с согласия Министерства труда и социального развития РФ. Установление расчетного периода 12 календарных месяцев должно быть согласовано в установленном порядке с представителями работников организации.

3. Во всех случаях, не связанных с применением суммированного учета рабочего времени, для исчисления среднего заработка конкретного работника используется средний дневной заработок. Средний дневной заработок (кроме оплаты отпусков и выплаты компенсации за неиспользованный отпуск) определяется путем деления суммы начисленной заработной платы в расчетном периоде на количество рабочих дней в этом периоде по календарю пятидневной рабочей недели.

В таком же порядке определяется средний дневной заработок при установлении работникам организации неполной рабочей недели или неполного рабочего дня.

Средний заработок конкретного работника определяется путем умножения среднего дневного заработка на количество дней, подлежащих оплате (по календарю пятидневной рабочей недели).

Если расчетный период отработан не полностью или если из него исключалось время по основаниям, предусмотренным п. 11 Порядка, средний дневной заработок определяется путем деления суммы начисленной заработной платы в расчетном периоде на количество рабочих дней по календарю пятидневной рабочей недели, приходящихся на отработанное время.

4. Для исчисления среднего заработка работника, которому установлен суммированный учет рабочего времени, используется средний часовой заработок.

Средний часовой заработок рассчитывается путем деления суммы начисленной заработной платы в расчетном периоде на количество рабочих часов по графику работы* работника, приходящихся на отработанное время.

Размер среднего заработка конкретного работника определяется путем умножения среднего часового заработка на количество рабочих часов в периоде, подлежащем оплате.

5. Средний дневной заработок для оплаты отпусков и выплаты компенсации за неиспользованные отпуска определяется:

при оплате отпуска, установленного в рабочих днях, путем деления суммы начисленной заработной платы в расчетном периоде на количество рабочих дней в этом периоде по календарю шестидневной рабочей недели;

* Имеется в виду график работы в пределах установленной законодательством максимальной продолжительности рабочей недели.

Раздел XIV

при оплате отпуска, установленного в календарных днях, путем деления суммы начисленной заработной платы в расчетном периоде на количество календарных дней в этом периоде.

В таком же порядке определяется средний дневной заработок при установлении работникам организации неполной рабочей недели или неполного рабочего дня.

Если расчетный период отработан не полностью или если из него исключалось время по основаниям, предусмотренным п. 11 Порядка, средний дневной заработок определяется путем деления суммы начисленной заработной платы в расчетном периоде на количество рабочих дней по календарю шестидневной рабочей недели, приходящихся на отработанное время, при предоставлении отпуска в рабочих днях, и на количество календарных дней, приходящихся на отработанное время, при предоставлении отпуска в календарных днях.

Если в расчетном периоде в целом или в отдельных неделях месяцев расчетного периода отработано 1–5 дней при пятидневной рабочей неделе, то эти дни пересчитываются по графику шестидневной рабочей недели при предоставлении отпуска в рабочих днях и по календарной неделе при предоставлении отпуска в календарных днях следующим образом:

При предоставлении отпуска в рабочих днях	При предоставлении отпуска в календарных днях
1 день = $6 : 5 = 1,2$ дня	1 день = $7 : 5 = 1,4$ дня
2 дня = $(6 : 5) \times 2 = 2,4$ дня	2 дня = $(7 : 5) \times 2 = 2,8$ дня
3 дня = $(6 : 5) \times 3 = 3,6$ дня	3 дня = $(7 : 5) \times 3 = 4,2$ дня
4 дня = $(6 : 5) \times 4 = 4,8$ дня	4 дня = $(7 : 5) \times 4 = 5,6$ дня
5 дней = $(6 : 5) \times 5 = 6$ дней	5 дней = $(7 : 5) \times 5 = 7$ дней

6. При определении среднего дневного заработка во всех случаях, предусмотренных Порядком, из расчетного периода исключаются праздничные нерабочие дни, установленные законодательством РФ.

7. При повышении в организации размеров оплаты труда выплаты, учитываемые в расчетном периоде при исчислении среднего заработка, увеличиваются на коэффициент повышения тарифных ставок, должностных окладов, денежного вознаграждения.

При повышении надбавки за квалификационный разряд (классный чин, дипломатический ранг) в соответствии с нормативными правовыми актами РФ, субъектов РФ надбавка за квалификационный разряд (классный чин, дипломатический ранг) увеличивается в расчетном периоде на коэффициент ее повышения.

В случаях когда повышение тарифных ставок, должностных окладов, денежного вознаграждения произошло:

в пределах расчетного периода, — повышению подлежат тарифные ставки, должностные оклады, денежное вознаграждение, а также другие выплаты, учитываемые при исчислении среднего заработка, за предшествующий изменению отрезок времени;

после расчетного периода до дня наступления события, — повышению подлежит средний заработок, исчисленный исходя из расчетного периода;

в период действия события, — повышению подлежит лишь та часть среднего заработка, которая приходится на период с момента повышения тарифных ставок, должностных окладов, денежного вознаграждения до окончания события.

В случаях когда повышение надбавок за квалификационный разряд (классный чин, дипломатический ранг) произошло:

в пределах расчетного периода, — повышению подлежит надбавка за квалификационный разряд (классный чин, дипломатический ранг) за предшествующий изменению отрезок времени;

после расчетного периода до дня наступления события, — повышению подлежит надбавка за квалификационный разряд (классный чин, дипломатический ранг), установленная в расчетном периоде;

в период действия события, — повышению подлежит надбавка за квалификационный разряд (классный чин, дипломатический ранг) с момента повышения до окончания события.

8. В случае когда работник в расчетном периоде не имел заработка или из расчетного периода полностью исключалось время по основаниям, предусмотренным п. 11 Порядка, средний заработок определяется исходя из суммы начисленной заработной платы за предшествующий период, равный установленному расчетному периоду с последующим его увеличением на коэффициенты повышения тарифных ставок, должностных окладов, денежного вознаграждения согласно п. 7 Порядка.

Средний заработок работника, исчисленный для оплаты времени вынужденного прогула после ликвидации организации, подлежит увеличению на коэффициенты повышения минимального размера оплаты труда в связи с принятием соответствующего федерального закона.

9. Если работник в расчетном периоде и до расчетного периода не имел отработанных дней или заработка в данной организации, средний заработок определяется исходя из суммы начисленной заработной платы, денежного вознаграждения за фактически проработанные дни до наступления события.

10. В случае когда работник в расчетном периоде, до расчетного периода и до наступления события не имел отработанных дней или заработка в данной организации, средний заработок определяется из тарифной ставки установленного ему разряда, должностного оклада, денежного вознаграждения.

11. Из расчетного периода для подсчета среднего заработка исключается время, а также начисленные суммы, когда:

работнику выплачивается или сохраняется средний заработок в соответствии с законодательством РФ;

работник получал пособие по временной нетрудоспособности или пособие по беременности и родам;

Раздел XIV

работнику, воспитывающему ребенка-инвалида, предоставлялись дополнительные оплачиваемые выходные дни на основании ст. 263 ТК РФ;

работник находился в отпуске без сохранения заработной платы на основании статьи 128 ТК РФ;

работник в других случаях освобождался от работы с полным или частичным сохранением заработной платы или без оплаты в соответствии с законодательством РФ;

работник не работал в связи с простоем не по вине работника, в том числе из-за приостановки деятельности организации, цеха, производства;

работник не участвовал в забастовке, но в связи с ней не имел возможности выполнять свою работу.

В случае если работник в расчетном периоде не работал по основаниям, не предусмотренным в настоящем пункте (участие в забастовке, прогул по вине работника и т.д.), для исчисления среднего заработка расчетным периодом являются 12 календарных месяцев (с 1-го до 1-го числа), предшествующих событию, с которым связана соответствующая выплата.

Если в рассматриваемом случае работник состоял в трудовых отношениях с организацией менее 12 календарных месяцев, расчетным периодом для исчисления среднего заработка является количество полных месяцев (с 1-го до 1-го числа), проработанных в организации до наступления события.

12. При исчислении среднего заработка учитываются премии, начисленные в расчетном периоде:

ежемесячные — не более одной за каждый месяц расчетного периода за одни и те же показатели;

за периоды работы, превышающие один месяц — не более одной в размере месячной части за каждый месяц расчетного периода за одни и те же показатели.

Вознаграждение по итогам работы за год и единовременное вознаграждение за выслугу лет (стаж работы), начисленные за предшествующий календарный год, учитываются при подсчете среднего заработка в размере V_{12} за каждый месяц расчетного периода независимо от времени начисления.

В тех случаях, когда время, приходящееся на расчетный период, отработано не полностью, премии и вознаграждения учитываются при подсчете среднего заработка пропорционально отработанному времени в расчетном периоде.

13. Для работников организаций, находящихся на бюджетном финансировании, материальная помощь, оказываемая всем или большинству работников, учитывается при исчислении среднего заработка в размере V_n начисленной суммы с начала года на момент наступления события за каждый месяц расчетного периода.

Для работников других организаций при исчислении среднего заработка учитывается материальная помощь, в том числе к ежегодному

отпуску независимо от срока его предоставления, оказываемая всем или большинству работников на основании приказа по организации, начисленная в расчетном периоде.

В тех случаях, когда время, приходящееся на расчетный период, отработано не полностью, материальная помощь при подсчете среднего заработка учитывается пропорционально отработанному времени в расчетном периоде.

14. Во всех случаях средний месячный заработок работника, отработавшего полностью определенную в расчетном периоде норму рабочего времени, не может быть менее установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда.

4. Перечень выплат, учитываемых при исчислении среднего заработка

В соответствии с Положением об особенностях порядка исчисления средней заработной платы, утвержденным постановлением Правительства РФ от 11 апреля 2003 г. № 213, для расчета среднего заработка учитываются все предусмотренные системой оплаты труда виды выплат, применяемые в соответствующей организации независимо от источников этих выплат, к которым относятся:

а) заработная плата, начисленная работникам по тарифным ставкам (должностным окладам) за отработанное время;

б) заработная плата, начисленная работникам за выполненную работу по сдельным расценкам;

в) заработная плата, начисленная работникам в процентах от выручки от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг), или комиссионное вознаграждение;

г) заработная плата, выданная в неденежной форме;

д) денежное вознаграждение, начисленное за отработанное время лицам, занимающим государственную должность;

е) начисленные в редакциях средств массовой информации и организациях искусства гонорары работников, состоящих в списочном составе этих редакций и организаций, и(или) оплата их труда, осуществляемая по ставкам (расценкам) авторского (постановочного) вознаграждения;

ж) заработная плата, начисленная преподавателям учреждений начального и среднего профессионального образования за часы преподавательской работы сверх уменьшенной годовой учебной нагрузки (учитывается в размере $\frac{1}{6}$ за каждый месяц расчетного периода независимо от времени начисления);

з) разница в должностных окладах работников, перешедших на нижеоплачиваемую работу (должность) с сохранением размера должностного оклада по предыдущему месту работы (должности);

и) заработная плата, окончательно рассчитанная по завершении календарного года, обусловленная системой оплаты труда (учитывается

Раздел XIV

в размере V_2 за каждый месяц расчетного периода независимо от времени начисления);

к) надбавки и доплаты к тарифным ставкам (должностным окладам) за профессиональное мастерство, классность, квалификационный разряд (классный чин, дипломатический ранг), выслугу лет (стаж работы), особые условия государственной службы, ученую степень, ученое звание, знание иностранного языка, работу со сведениями, составляющими государственную тайну, совмещение профессий (должностей), расширение зон обслуживания, увеличение объема выполняемых работ, исполнение обязанностей временно отсутствующего работника без освобождения от своей основной работы, руководство бригадой;

л) выплаты, связанные с условиями труда, в том числе выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда (в виде коэффициентов и процентных надбавок к заработной плате), повышенная оплата труда на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными способами труда, за работу в ночное время, оплата работы в выходные и нерабочие праздничные дни, оплата сверхурочной работы;

м) премии и другие вознаграждения, включая вознаграждение по итогам работы за год и единовременные вознаграждения за выслугу лет;

н) другие предусмотренные системой оплаты труда виды выплат.

5. Удержания из заработной платы

Удержания из заработной платы работника производятся только в случаях, предусмотренных ТК РФ и иными федеральными законами. Удержания из заработной платы работника для погашения его задолженности работодателю могут производиться:

для возмещения неотработанного аванса, выданного работнику в счет заработной платы; для погашения неизрасходованного и своевременно не возвращенного аванса, выданного в связи со служебной командировкой или переводом на другую работу в другую местность, а также в других случаях;

для возврата сумм, излишне выплаченных работнику вследствие счетных ошибок, а также сумм, излишне выплаченных работнику, в случае признания органом по рассмотрению индивидуальных трудовых споров вины работника в невыполнении норм труда (ч. 3 ст. 155) или простое (ч. 3 ст. 157);

при увольнении работника до окончания того рабочего года, в счет которого он уже получил ежегодный оплачиваемый отпуск, за неотработанные дни отпуска. Удержания за эти дни не производятся, если работник увольняется по основаниям, когда трудовой договор расторгнут по инициативе работодателя в случаях: ликвидации организации либо прекращения деятельности работодателем — физическим лицом; сокращения численности или штата работников организации; состояния здоровья в соответствии с медицинским заключением; смены

собственника имущества организации (в отношении руководителя организации, его заместителей и главного бухгалтера); призыва работника на военную службу или направление его на заменяющую ее альтернативную гражданскую службу; восстановления на работе работника, ранее выполняющего эту работу, по решению Государственной инспекции труда или суда; признания работника полностью нетрудоспособным в соответствии с медицинским заключением; смерти работника либо работодателя — физического лица; наступления чрезвычайных обстоятельств, препятствующих продолжению трудовых отношений (военные действия, катастрофа, стихийное бедствие, крупная авария, эпидемия и другие чрезвычайные обстоятельства), если данное обстоятельство признано решением Правительства РФ или органа государственной власти соответствующего субъекта РФ.

Работодатель вправе принять решение об удержании из заработной платы работника не позднее одного месяца со дня окончания срока, установленного для возвращения аванса, погашения задолженности или неправильно выплаченных выплат, и при условии, что работник не оспаривает оснований и размеров удержания.

Заработная плата, излишне выплаченная работнику (в том числе при неправильном применении законов или иных нормативных правовых актов), не может быть с него взыскана, за исключением случаев: счетной ошибки;

если органом по рассмотрению индивидуальных трудовых споров признана вина работника в невыполнении норм труда (ч. 3 ст. 155) или простое (ч. 3 ст. 157);

если заработная плата была излишне выплачена работнику в связи с его неправомерными действиями, установленными судом. (Ст. 137 ТК РФ.)

Общий размер всех удержаний при каждой выплате заработной платы не может превышать 20%, а в случаях, предусмотренных федеральными законами, — 50% заработной платы, причитающейся работнику.

При удержании из заработной платы по нескольким Исполнительным документам за работником во всяком случае должно быть сохранено 50% заработной платы. Данные ограничения не распространяются на удержания из заработной платы при отбывании исправительных работ, взыскании алиментов на несовершеннолетних детей, возмещении вреда, причиненного работодателем здоровью работника, возмещении вреда лицам, понесшим ущерб в связи со смертью кормильца, и возмещении ущерба, причиненного преступлением. Размер удержаний заработной платы в этих случаях может превышать 70%.

Не допускаются удержания из выплат, на которые в соответствии с федеральным законом не обращается взыскание.

Обращение взыскания на заработную плату должника по исполнительным документам осуществляется в соответствии с положениями Федерального закона «Об исполнительном производстве от 21 июля 1997 г. № 119-ФЗ.

Так, взыскание на заработную плату и иные виды доходов должника обращается при исполнении решений о взыскании периодических платежей, взыскании суммы, не превышающей двух минимальных размеров оплаты труда, при отсутствии у должника имущества или недостаточности имущества для полного погашения взыскиваемых сумм.

Размер удержаний из заработной платы и иных видов доходов должника исчисляется из суммы, оставшейся после удержания налогов.

При исполнении исполнительного документа с должника может быть удержано не более 50% заработной платы и приравненных к ней платежей и выдач до полного погашения взыскиваемых сумм, при удержании из заработной платы и приравненных к ней платежей и выдач по нескольким исполнительным документам за работником должно быть сохранено 50% заработка.

Ограничения размера удержаний из заработной платы и приравненных к ней платежей и выдач, установленных выше, не применяются при взыскании алиментов на несовершеннолетних Детей, возмещении вреда, причиненного здоровью, возмещении вреда лицам, понесшим ущерб в результате смерти кормильца, и возмещении ущерба, причиненного преступлением; в этих случаях размер удержаний из заработной платы и приравненных к ней платежей и выдач не может превышать 70%.

Правила, установленные выше, применяются также при обращении взыскания на причитающиеся должнику стипендии, пенсии, вознаграждения за использование автором своего авторского права, права на открытие, изобретение, на которые выданы авторские свидетельства, а также за рационализаторское предложение и промышленный образец, на которые выданы свидетельства.

С осужденного к исправительным работам взыскание по исполнительным документам должно производиться из всего заработка без учета удержаний, произведенных по приговору или постановлению суда.

С осужденных, отбывающих наказание в исправительных колониях, колониях-поселениях, тюрьмах, воспитательных колониях, а также с лиц, находящихся в наркологических отделениях психиатрических диспансеров и стационарных лечебных учреждениях, взыскание производится из всего заработка без учета отчислений на возмещение расходов по их содержанию в указанных учреждениях.

На пособия по социальному страхованию (при временной нетрудоспособности, по беременности и родам, уходу за ребенком в период частично оплачиваемого отпуска и др.), а также пособия по безработице взыскание производится только по решению суда, судебному приказу о взыскании алиментов либо нотариально удостоверенному соглашению об уплате алиментов или по решению суда о возмещении вреда, причиненного здоровью, и возмещении вреда лицам, понесшим ущерб в результате смерти кормильца.

Взыскание не может быть обращено на денежные суммы, выплачиваемые:

1) в возмещение вреда, причиненного здоровью, а также в возмещение вреда лицам, понесшим ущерб в результате смерти кормильца;

2) лицам, получившим увечья (ранения, травмы, контузии) при исполнении ими служебных обязанностей, и членам их семей в случае гибели (смерти) указанных лиц;

3) в связи с рождением ребенка; многодетным матерям; одиноким отцу или матери; на содержание несовершеннолетних детей в период розыска их родителей; пенсионерам и инвалидам I группы по уходу за ними; потерпевшим на дополнительное питание, санаторно-курортное лечение, протезирование и расходы по уходу за ними в случае причинения вреда здоровью; по алиментным обязательствам;

4) за работу с вредными условиями труда или в экстремальных ситуациях, а также гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие катастроф или аварий на АЭС, и в иных случаях, установленных законодательством РФ;

5) организацией в связи с рождением ребенка, со смертью родных, с регистрацией брака, а также на выходное пособие, выплачиваемое при увольнении работника.

Порядок взыскания алиментов и задолженности по алиментным обязательствам определяется Семейным кодексом РФ.

Порядок взыскания алиментов с должника при выезде его в иностранное государство на постоянное жительство определяется Семейным кодексом РФ. В таком же порядке взыскиваются алименты с должника при выезде его в иностранное государство на работу или для прохождения военной службы в Вооруженных силах РФ, других войсках и воинских формированиях. (Ст. 64—71 Федерального закона «Об исполнительном производстве» от 21 июля 1997 г. № 119-ФЗ.)

Из суммы выплачиваемой должнику заработной платы и приравненных к ней платежей и выдач может быть удержано по исполнительным листам до полного погашения взыскиваемых сумм:

1) при взыскании алиментов, возмещении вреда, причиненного увечьем или иным повреждением здоровья, а также смертью кормильца, и возмещении за ущерб, причиненный разбоем или хищением государственного, общественного или личного имущества, — 50%.

2) по всем остальным видам взысканий, если иное не установлено законом, — 20%.

6. Стимулирующие выплаты

В соответствии со ст. 144 ТК РФ работодатель имеет право устанавливать различные системы премирования, стимулирующих доплат и надбавок с учетом мнения представительного органа работников. Указанные системы могут устанавливаться также коллективным Договором.

Порядок и условия применения стимулирующих и компенсационных выплат (доплат, надбавок, премий и др.) в организациях, финансируемых из федерального бюджета, устанавливаются Правительством РФ,

Раздел XIV

в организациях, финансируемых из бюджета субъекта РФ, — органами государственной власти соответствующего субъекта РФ, а в организациях, финансируемых из местного бюджета, — органами местного самоуправления.

Главные направления практики применения доплат, надбавок, премий и других форм материального поощрения — это ориентация их на учет индивидуальных качеств работника, обеспечивающих высокую личную результативность его работы. Введение надбавок за высокую результативность работы целесообразно сопровождать установлением показателей, с помощью которых эта результативность может быть повышена (достигнута).

В организациях (предприятиях) производственных отраслей народного хозяйства целесообразно применять следующие виды доплат:

- за совмещение профессий (должностей);
- расширение зон обслуживания или увеличение объема работ;
- выполнение обязанностей временно отсутствующего работника;
- работу с тяжелыми и вредными и особо тяжелыми и особо вредными условиями труда;

интенсивность труда:

- работу по графику с разделением дня на части с перерывами между ними не менее 2 часов;

- работу в ночное время;

- продукцию (в совхозах и других государственных сельскохозяйственных предприятиях);

- ненормированный рабочий день у водителей автомобилей;

- перевозку опасных грузов на морском и речном транспорте;

- часы переработки сверх нормального рабочего времени плавающему составу судов производственного флота рыбной промышленности;

- на период освоения новых норм трудовых затрат.

Надбавки рекомендуется устанавливать за следующие достижения:

- за высокое профессиональное мастерство;

- классность;

- продолжительность работы в организации;

- высокие достижения в труде;

- выполнение особо важной работы на срок ее проведения;

- ученую степень (а также на оклад, установленный с учетом ученой степени);

- ученое звание;

- персональная надбавка, установленная по решению министра, руководителя ведомства;

- обеспечение значительного удельного веса продукции, соответствующей мировым достижениям, существенное расширение экспорта продукции и повышение технического уровня производства;

- знание и использование иностранного языка.

Размер надбавки за ученую степень (звание) устанавливается Правительством РФ.

7. Оплата труда в особых условиях

В соответствии с ТК РФ оплата труда работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда, устанавливается в повышенном размере по сравнению с тарифными ставками (окладами), установленными для различных видов работ с нормальными условиями труда, но не ниже размеров, установленных законами и иными нормативными правовыми актами.

Перечень тяжелых работ, работ с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда определяется Правительством Российской Федерации с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений.

Повышение заработной платы по указанным основаниям производится по результатам аттестации рабочих мест.

Конкретные размеры повышенной заработной платы устанавливаются работодателем с учетом мнения представительного органа работников либо коллективным договором, трудовым договором. (Ст. 147 ТК РФ.)

Типовой перечень работ с тяжелыми и вредными, особо тяжелыми и особо вредными условиями труда по отдельным отраслям экономики устанавливается Минтрудом РФ. При выполнении работ в условиях труда, отклоняющихся от нормальных (при выполнении работ различной квалификации, совмещении профессий, работы за пределами нормальной продолжительности рабочего времени, в ночное время, в выходные и нерабочие праздничные дни и др.), работнику производятся соответствующие доплаты, предусмотренные коллективным договором, трудовым договором. Размеры доплат не могут быть ниже установленных законами и иными нормативными правовыми актами. При выполнении работником с повременной оплатой труда работ различной квалификации его труд оплачивается по работе более высокой квалификации.

При выполнении работником со сдельной оплатой труда работ различной квалификации его труд оплачивается по расценкам выполняемой им работы; в случаях когда с учетом характера производства работникам со сдельной оплатой труда поручается выполнение работ, тарифицируемых ниже присвоенных им разрядов, работодатель обязан выплатить и межразрядную разницу.

Работнику, выполняющему у одного и того же работодателя наряду со своей основной работой, обусловленной трудовым договором, дополнительную работу по другой профессии (должности) или исполняющему обязанности временно отсутствующего работника без освобождения от своей основной работы, производится доплата за совмещение профессий (должностей) или исполнение обязанностей временно отсутствующего работника.

Размеры доплат за совмещение профессий (должностей) или исполнение обязанностей временно отсутствующего работника устанавливаются по соглашению сторон трудового договора.

Раздел XIV

Сверхурочная работа оплачивается за первые два часа работы не менее чем в полуторном размере, за последующие часы — не менее чем в двойном размере. Конкретные размеры оплаты за сверхурочную работу могут определяться коллективным договором или трудовым договором. По желанию работника сверхурочная работа вместо повышенной оплаты может компенсироваться предоставлением дополнительного времени отдыха, но не менее времени, отработанного сверхурочно.

Работа за пределами нормальной продолжительности рабочего времени, производимая по совместительству, оплачивается в зависимости от проработанного времени или выработки.

Сверхурочная работа — работа, производимая работником по инициативе работодателя за пределами установленной продолжительности рабочего времени, ежедневной работы (смены), а также работа сверх нормального числа рабочих часов за учетный период.

Привлечение к сверхурочным работам производится работодателем с письменного согласия работников в следующих случаях:

1) при производстве работ, необходимых для обороны страны, а также для предотвращения производственной аварии либо устранения последствий производственной аварии или стихийного бедствия;

2) при производстве общественно необходимых работ по водоснабжению, газоснабжению, отоплению, освещению, канализации, транспорту, связи — для устранения непредвиденных обстоятельств, нарушающих нормальное их функционирование;

3) при необходимости выполнить (закончить) начатую работу, которая вследствие непредвиденной задержки по техническим условиям производства не могла быть выполнена (закончена) в течение нормального числа рабочих часов, если невыполнение (незавершение) этой работы может повлечь за собой порчу или гибель имущества работодателя, государственного или муниципального имущества либо создать угрозу жизни и здоровью людей;

4) при производстве временных работ по ремонту и восстановлению механизмов или сооружений в тех случаях, когда неисправность их может вызвать прекращение работ для значительного числа работников;

5) для продолжения работы при неявке сменяющего работника, если работа не допускает перерыва. В этих случаях работодатель обязан немедленно принять меры по замене сменщика другим работником.

В других случаях привлечение к сверхурочным работам допускается с письменного согласия работника и с учетом мнения выборного профсоюзного органа данной организации.

Не допускается привлечение к сверхурочным работам беременных женщин, работников в возрасте до 18 лет, других категорий работников в соответствии с федеральным законом.

Привлечение инвалидов, женщин, имеющих детей в возрасте до трех лет, к сверхурочным работам допускается с их письменного согласия и при условии, если такие работы не запрещены им по состоянию здоровья в соответствии с медицинским заключением. При этом инвалиды, женщины, имеющие детей в возрасте до трех лет, должны

быть в письменной форме ознакомлены со своим правом отказаться от сверхурочных работ.

Сверхурочные работы не должны превышать для каждого работника 4 часов в течение 2 дней подряд и 120 часов в год.

Работодатель обязан обеспечить точный учет сверхурочных работ, выполненных каждым работником.

По заявлению работника работодатель имеет право разрешить ему работу по другому трудовому договору в этой же организации по иной профессии, специальности или должности за пределами нормальной продолжительности рабочего времени в порядке внутреннего совместительства.

Работник имеет право заключить трудовой договор с другим работодателем для работы на условиях внешнего совместительства, если иное не предусмотрено ТК РФ или иными федеральными законами.

Работа за пределами нормальной продолжительности рабочего времени не может превышать 4 часов в день и 16 часов в неделю.

Внутреннее совместительство не разрешается в случаях, когда установлена сокращенная продолжительность рабочего времени, за исключением случаев, предусмотренных ТК РФ и иными федеральными законами. (Ст. 98 ТК РФ.)

Оплата труда лиц, работающих по совместительству, производится пропорционально отработанному времени в зависимости от выработки либо на других условиях, определенных трудовым договором.

При установлении лицам, работающим по совместительству с повременной оплатой труда, нормированных заданий оплата труда производится по конечным результатам за фактически выполненный объем работ.

Лицам, работающим по совместительству в районах, где установлены районные коэффициенты и надбавки к заработной плате, оплата труда производится с учетом этих коэффициентов и надбавок.

Работа в выходной и нерабочий праздничный день оплачивается не менее чем в двойном размере:

сдельщикам — не менее чем по двойным сдельным расценкам;

работникам, труд которых оплачивается по дневным и часовым ставкам, — в размере не менее двойной дневной или часовой ставки;

работникам, получающим месячный оклад, — в размере не менее одинарной дневной или часовой ставки сверх оклада, если работа в выходной и нерабочий праздничный день производилась в пределах месячной нормы рабочего времени, и в размере не менее двойной часовой или дневной ставки сверх оклада, если работа производилась сверх месячной нормы.

По желанию работника, работавшего в выходной или нерабочий праздничный день, ему может быть предоставлен другой день отдыха. В этом случае работа в нерабочий праздничный день оплачивается в одинарном размере на день отдыха оплате не подлежит.

Оплата труда в выходные и нерабочие праздничные дни творческих работников организаций кинематографии, театров, театральных и концертных организаций, цирков и иных лиц, участвующих в создании и (или) исполнении произведений, профессиональных спортсменов в соответствии с перечнями профессий, установленными Правительством РФ с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, могут определяться на основании трудового договора, коллективного договора или локального нормативного акта организации.

Оплата труда в ночное время. Каждый час работы в ночное время оплачивается в повышенном размере по сравнению с работой в нормальных условиях, но не ниже размеров, установленных законами и иными нормативными правовыми актами. Конкретные размеры повышения оплаты труда устанавливаются работодателем с учетом мнения представительного органа работников, коллективным договором, трудовым договором.

Ночное время — время с 22 часов до 6 часов.

Продолжительность работы (смены) в ночное время сокращается на один час.

Не сокращается продолжительность работы (смены) в ночное время для работников, которым установлена сокращенная продолжительность рабочего времени, а также для работников, принятых специально для работы в ночное время, если иное не предусмотрено коллективным договором.

Продолжительность работы в ночное время уравнивается с продолжительностью работы в дневное время в тех случаях, когда это необходимо по условиям труда, а также на сменных работах при шестидневной рабочей неделе с одним выходным днем. Список указанных работ может определяться коллективным договором, локальным нормативным актом.

Порядок работы в ночное время творческих работников организаций кинематографии, теле- и видеосъемочных коллективов, театров, театральных и концертных организаций, цирков, средств массовой информации и профессиональных спортсменов в соответствии с перечнями категорий этих работников, утверждаемыми Правительством РФ, может определяться коллективным договором, локальным нормативным актом либо соглашением сторон трудового договора.

Постановлением Совета Министров СССР «О переходе объединений, предприятий и организаций промышленности и других отраслей народного хозяйства на многосменный режим работы в целях повышения эффективности производства» от 12 февраля 1987 г. № 194 за работу в ночное время установлена рабочим, мастерам, руководящим участникам, специалистам и служащим, работающим в двух- и трехсменном режиме доплата за работу в вечернюю смену в размере 20%, а за работу в ночную смену — 40% часовой тарифной ставки (должностного оклада) за каждый час работы в соответствующей смене. Указанную доплату за работу в ночную смену производить в случае,

если не менее 50% ее продолжительности приходится на ночное время (с 22 ч до 6 ч). Такие доплаты вводятся взамен дополнительной оплаты труда за работу в ночное время. В тех случаях, когда вводимые доплаты за работу в вечернюю или ночную смены меньше суммы дополнительной оплаты за часы работы в ночное время, сохраняется действующий порядок оплаты труда за работу в ночное время, предусмотренный законодательством для работников отдельных отраслей.

Оплата времени простоя. Время простоя по вине работодателя, если работник в письменной форме предупредил работодателя о начале простоя, оплачивается в размере не менее $\frac{2}{3}$ средней заработной платы работника.

Время простоя по причинам, не зависящим от работодателя и работника, если работник в письменной форме предупредил работодателя о начале простоя, оплачивается в размере не менее $\frac{2}{3}$ тарифной ставки (оклада).

Время простоя по вине работника не оплачивается.

Оплата труда при невыполнении норм труда. При невыполнении норм труда (должностных обязанностей) по вине работодателя оплата производится за фактически проработанное время или выполненную работу, но не ниже средней заработной платы работника, рассчитанной за тот же период времени или за выполненную работу.

При невыполнении норм труда (должностных обязанностей) по причинам, не зависящим от работодателя и работника, за работником сохраняется не менее $\frac{2}{3}$ тарифной ставки (оклада).

При невыполнении норм труда (должностных обязанностей) по вине работника оплата нормируемой части заработной платы производится в соответствии с объемом выполненной работы.

Брак не по вине работника оплачивается наравне с годными изделиями. Полный брак по вине работника оплате не подлежит. Частичный брак по вине работника оплачивается по пониженным расценкам в зависимости от степени годности продукции.

В соответствии с Законом РФ «О государственной тайне» Правительство РФ постановило:

1. Установить для должностных лиц и граждан, допущенных к государственной тайне на постоянной основе, ежемесячную процентную надбавку к должностному окладу (тарифной ставке) за работу со сведениями, составляющими государственную тайну, в зависимости от степени секретности сведений, к которым они имеют доступ, в следующих размерах:

За работу со сведениями, имеющими степень секретности	Размер ежемесячной надбавки в процентах к должностному окладу (тарифной ставке)
«Особой важности»	25
«Совершенно секретно»	20
«Секретно»	10

Раздел XIV

Указанная надбавка выплачивается должностным лицам и гражданам, имеющим оформленный в установленном законом порядке допуск к сведениям соответствующей степени секретности и по решению руководителя органа государственной власти, предприятия, учреждения или организации постоянно работающим с указанными сведениями в силу должностных (функциональных) обязанностей.

Лицам рядового и начальствующего состава органов внутренних дел выплата указанной надбавки к должностным окладам производится без учета повышения должностных окладов.

2. Установить для сотрудников структурных подразделений по защите государственной тайны органов государственной власти, предприятий, учреждений и организаций дополнительно к ежемесячной процентной надбавке, предусмотренной п. 1, ежемесячную процентную надбавку к должностному окладу (тарифной ставке) за стаж работы в указанных структурных подразделениях в следующих размерах:

Стаж работы	Размер ежемесячной надбавки в процентах к должностному окладу (тарифной ставке)
От 1 до 5 лет	5
От 5 до 10 лет	10
От 10 лет и выше	15

Включать в стаж работы сотрудников структурных подразделений по защите государственной тайны органов государственной власти, предприятий, учреждений и организаций, дающий право на получение указанной надбавки, время работы в структурных подразделениях по защите государственной тайны других органов государственной власти, предприятий, учреждений и организаций.

3. Выплата установленных ежемесячных процентных надбавок производится сверх установленных в соответствии с действующим законодательством других надбавок и доплат.

8. Льготы в области оплаты труда для работников, работающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях

Оплата труда в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях осуществляется с применением процентных надбавок к заработной плате и районных коэффициентов. Процентная надбавка выплачивается к месячному заработку всем работникам организаций, находящихся в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях. Размер процентной надбавки возрастает с увеличением стажа непрерывной работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

Надбавки к месячному заработку, выплачиваемые за работу в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, дифференцированы по трем группам северных районов, отличающихся степенью тяжести природно-климатических условий.

1. В наиболее суровых районах Крайнего Севера — Чукотском автономном округе и Северо-Эвенском районе Магаданской области, Корякском автономном округе и Алеутском районе Камчатской области, а также на островах Северного Ледовитого океана и его морей (за исключением островов Белого моря) — 10% месячного заработка по истечении первых 6 месяцев работы с увеличением на 10% за каждые последующие 6 месяцев работы при максимальном размере 100% заработка.

2. В остальных районах Крайнего Севера — 10% заработка по истечении первых 6 месяцев работы, а по достижении 60%-й надбавки — 10% заработка за каждый последующий год. Предельный размер надбавки для данной группы районов составляет 80% заработка.

3. В местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, — 10% заработка по истечении первого года работы с увеличением на 10% за каждый последующий год работы при максимуме надбавок до 50% заработка.

Данные надбавки начисляются на фактический заработок, включая вознаграждение за выслугу лет, выплачиваемое ежемесячно, ежеквартально или единовременно.

В соответствии с трудовым законодательством лицам, занятым в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям, предусмотрено применение районных коэффициентов не только к заработной плате, но и к пособиям по безработице и стипендиям для лиц, не имеющих работы, в период их профессиональной подготовки.

В настоящее время действуют два правила: а) к заработной плате граждан всех категорий, работающих в данной местности, применяется единый для всех производственных и непроизводственных отраслей районный коэффициент; б) заработок, на который начисляется районный коэффициент, максимальным размером не ограничен.

Размер районных коэффициентов установлен следующий:

1. Районы, где к заработной плате работников применяется коэффициент в размере 2,0:

острова Северного Ледовитого океана и его морей (за исключением островов Белого моря и острова Диксон);

Республика Саха (Якутия) — Нижнеколымский район, местности, где расположены предприятия и стройки алмазодобывающей промышленности, на месторождениях «Ай ал» и «Удачная», прииски «Депутатский», «Кулар»;

Сахалинская область — Северо-Курильский, Курильский, Южно-Курильский районы;

Камчатская область — Алеутский район;

Чукотский автономный округ — вся территория автономного округа.

Раздел XIV

2. Районы, где к заработной плате работников применяется коэффициент в размере 1,80:

Красноярский край — г. Норильск и подчиненные его администрации населенные пункты;

Мурманская область — г. Мурманск — 1,40.

3. Районы, где к заработной плате работников применяется коэффициент в размере 1,70:

Республика Саха (Якутия) — Ленский район (севернее 61 градуса северной широты), г. Мирный и подчиненные его администрации населенные пункты;

Магаданская область — вся территория области;

Мурманская область — пгт Туманный.

4. Районы, где к заработной плате работников применяется коэффициент в размере 1,60:

Республика Коми — г. Воркута и подчиненные его администрации населенные пункты;

Республика Саха (Якутия) — Абыйский, Алланховский, Анабарский, Булунский, Верхневилуйский, Верхнеколымский, Верхоянский, Вилуйский, Жиганский, Кобяйский, Нюрбинский, Мирнинский, Момский, Оймяконский, Оленекский, Среднеколымский, Сунтарский, Томпонский, Усть-Янский и Эвено-Бытантайский районы;

Таймырский (Долгано-Ненецкий) автономный округ — вся территория автономного округа;

Эвенкийский автономный округ — Байкитский район (севернее реки Нижняя Тунгуска);

Красноярский край — Туруханский (севернее рек Нижняя Тунгуска и Турухан) район, местности, расположенные севернее Полярного круга (за исключением г. Норильска и подчиненных его администрации населенных пунктов), г. Игарка и подчиненные его администрации населенные пункты;

Хабаровский край — Охотский район;

Камчатская область — вся территория области (за исключением Алеутского района);

Корякский автономный округ — вся территория автономного округа;

Сахалинская область — Ногликский, Охинский районы, г. Оха.

5. Районы, где к заработной плате работников применяется коэффициент в размере 1,50:

Республика Коми — г. Инта и подчиненные его администрации населенные пункты;

Республика Саха (Якутия) — пгт Кангалассы;

Республика Тыва — Монгун-Тайгинский, Тоджинский, Кызылский (территория Шынзанской сельской администрации) районы;

Ненецкий автономный округ — вся территория автономного округа;

Тюменская область — Уватский район;

Ханты-Мансийский автономный округ — северная часть автономного округа (севернее 60 градуса северной широты);

Ямало-Ненецкий автономный округ — вся территория автономного округа;

Томская область — Александровский, Верхнекетский, Каргасокский, Колпашевский, Парабельский и Чаинский районы, города Кедровый, Колпашево.

6. Районы, где к заработной плате работников применяется коэффициент в размере 1,40:

Республика Алтай — Кош-Агачский, Улаганский районы;

Республика Карелия — Беломорский, Калевальский, Кемский, Дружский районы;

города Кемь и подчиненные его администрации населенные пункты, г. Костомукша;

Республика Саха (Якутия) — вся территория республики, за исключением городов и районов, указанных в пп. 1, 3, 4, 5;

Республика Тыва — вся территория республики, за исключением районов, указанных в п. 5;

Приморский край — Кавалеровский район (пос. рудников Таежный и Тернистый);

Хабаровский край — Аяно-Майский, Ванинский, Верхнебуреинский (севернее 51 градуса северной широты), им. П. Осипенко, Николаевский, Советско-Гаванский, Солнечный (Амгуньская и Дукинская сельские администрации), Тугуро-Чумиканский, Ульчский районы, города Николаевск-на-Амуре, Советская Гавань и подчиненные его администрации населенные пункты;

Архангельская область — Лешуконский, Мезенский и Пинежский, Соловецкий районы, г. Северодвинск и подчиненные его администрации населенные пункты;

Мурманская область — вся территория области, за исключением районов, указанных в пп. 2, 3;

Сахалинская область — вся территория области, за исключением районов, указанных в пп. 1,4.

7. Районы, где к заработной плате работников применяется коэффициент в размере 1,30:

Республика Бурятия — Баунтовский, Муйский, Северо-Байкальский районы;

Республика Карелия — Медвежьегорский, Муезерский, Пудожский и Сегежский районы, г. Сегежа и подчиненные его администрации населенные пункты;

Республика Коми — Ижемский, Печорский, Троицко-Печорский, Усть-Цилемский, Удорский районы, города: Вуктыл, Сосногорск, Ухта, Усинск, Печора и подчиненные их администрациям населенные пункты;

Эвенкийский автономный округ — Байкитский (южнее реки Нижняя Тунгуска), Илимкийский, Тунгусско-Чунский районы;

Красноярский край — Богучанский, Енисейский, Кежемский, Мотыгинский, Северо-Енисейский, Туруханский (южнее рек Нижняя Тунгуска и Турухан) районы, города Енисейск и Лесосибирск и подчиненные его администрации населенные пункты;

Раздел XIV

Амурская область — Зейский, Селемджинский, Тындинский (за исключением Мурзыгитского сельсовета) районы;

Иркутская область — Бодайбинский, Братский, Казачинско-Ленский, Катангский, Киренский, Мамско-Чуйский, Нижнеилимский, Усть-Илимский, Усть-Кутский районы, г. Братск и населенные пункты, подчиненные его администрации, города Бодайбо, Усть-Илимск, Усть-Кут;

Читинская область — Каларский, Тунгиро-Олекминский и Тунгокоченский районы;

Ханты-Мансийский автономный округ — южная часть автономного округа (южнее 60 градусов северной широты);

Томская область — Бакcharский, Кривошеинский, Молчановский, Тегульдетский районы, г. Стрежевой.

8. Районы, где к заработной плате работников применяется коэффициент в размере 1,20:

Республика Бурятия — Баргузинский, Курумканский, Окинский районы, г. Северобайкальск и подчиненные его администрации населенные пункты;

Республика Коми — вся территория Республики Коми, за исключением районов, указанных в пп. 4, 5, 7;

Приморский край — Кавалеровский (за исключением пос. рудников Таежный и Тернистый), Красноармейский (пгт Восток, Богуславецкая, Вострецовская, Дальнекутская, Измайлихинская, Мельничная, Рощинская, Таежненская сельские администрации), Ольгинский, Тернейский районы, г. Дальнегорск и населенные пункты, находившиеся в подчинении его администрации ранее;

Хабаровский край — Амурский (пгт Эльбан и подчиненные его администрации населенные пункты, Ачанская, Вознесенская, Джуенская, Омминская, Падалинская сельские администрации), Верхнебуреинский (южнее 51 градуса северной широты), Комсомольский, Солнечный (за исключением Амгуньской и Дукинской сельских администраций), города Амурск, Комсомольск-на-Амуре;

Амурская область — города Зея, Тында и населенные пункты, находящиеся в подчинении его администрации;

Архангельская область — вся территория области, за исключением районов, указанных в п. 6;

Коми-Пермяцкий автономный округ — Гаинский, Косинский, Кочевский районы.

9. Районы, где к заработной плате работников применяется коэффициент 1,15:

Республика Карелия — вся территория республики, за исключением районов, указанных в п. 6.

д, Организация заработной платы на основе тарифной системы

В соответствии с главой 21 ТК РФ труд работников оплачивается повременно, сдельно или по иным системам оплаты труда. Оплата может производиться за индивидуальные и коллективные результаты работы.

Для усиления материальной заинтересованности работников в выполнении планов и договорных обязательств, повышении эффективности производства и качества работы могут вводиться системы премирования, вознаграждения по итогам работы за год, другие формы материального поощрения.

Администрация предприятия, организации по согласованию с соответствующим выборным профсоюзным органом в соответствии с законодательством устанавливает систему оплаты труда и формы материального поощрения, утверждает положения о премировании и выплате вознаграждения по итогам работы за год.

При выборе формы оплаты труда следует учитывать особенности оборудования, технологии, организации производства и труда, требования к качеству работы, необходимость сочетания личных и коллективных интересов.

Сдельную форму заработной платы целесообразно применять на работах, где возможны премирование и учет индивидуального или коллективного трудового вклада и конечного его результата. При ее введении необходимо соблюдать следующие условия:

научно обоснованное нормирование труда и правильная тарификация работ в строгом соответствии с требованиями тарифно-квалификационных справочников;

оптимальный учет количественных результатов труда;

строгий контроль за качеством выполняемых работ;

рациональная организация труда, которая должна исключить всякого рода потери, простои, перебои в работе.

Повременную оплату труда целесообразно применять в строго регламентированных, аппаратурных, автоматизированных производствах, т. е. там, где рабочие не могут оказать влияние на технологическое время. Ее можно применять для отдельных категорий вспомогательных рабочих (дежурные слесари, электромонтеры, кладовщики, учетчики), поскольку их труд почти не поддается нормированию.

При введении повременной оплаты труда необходимо соблюдать следующие условия:

строгий учет и контроль за фактически отработанным каждым работником временем с обязательным отражением времени простоя;

присвоение рабочим-повременщикам тарифных разрядов в строгом соответствии с их квалификацией и с учетом сложности выполняемых ими работ;

оптимальная разработка и применение обоснованных норм обслуживания, нормированных заданий и нормативов численности работающих;

рациональная организация труда на каждом рабочем месте, которая обеспечивала бы эффективность использования рабочего времени.

Повременная оплата труда включает три системы: простая повременная, временно-премиальная и временно-премиальная с нормированным заданием. Первые две системы хорошо известны. Повременно-премиальная с нормированным заданием содержит в себе элементы как сдельной, так и повременной форм заработной платы. Она используется в тех случаях, когда функции рабочих четко регламентированы и может быть рассчитана норма времени по каждой операции. Ее применение целесообразно для выполнения нормированных заданий по подразделению в целом (цех, участок), экономии материальных ресурсов, заинтересованности в совмещении профессий, многостаночном обслуживании и т. п. Нормированное задание — это суммарный объем работы в часах или натуральных показателях, который работник (группа работников) должен выполнить за рабочую смену, рабочий месяц или иную единицу рабочего времени.

Зарботная плата рабочего определяется по формуле

$$Z_{\text{нз}} = Z_{\text{т}} + П,$$

где $Z_{\text{нз}}$ — заработная плата по временно-премиальной системе с нормированным заданием, руб.; $Z_{\text{т}}$ — тарифная заработная плата, соответствующая заработной плате, определенной по простой повременной системе, руб.; $П$ — сумма премии, установленная за выполнение нормированного задания, руб.

На базе сдельной формы заработной платы разработаны следующие системы: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенная сдельная, аккордная сдельная. Кроме того, если труд работников организован по коллективной форме (бригадной) с оплатой по единому наряду, то используется коллективная сдельная заработная плата.

В основе применения прямой сдельной оплаты труда лежит сдельная расценка. В соответствии с ТК РФ расценки определяются исходя из установленных разрядов работы, тарифных ставок (окладов) и норм выработки (норм времени).

Сдельная расценка определяется путем деления часовой (дневной) тарифной ставки, соответствующей разряду выполняемой работы, на часовую (дневную) норму выработки. Сдельная расценка может быть определена также путем умножения часовой или дневной тарифной ставки, соответствующей разряду выполняемой работы, на установленную норму времени в часах или днях.

Фактический сдельный заработок рабочего по прямой сдельной индивидуальной оплате труда исчисляется путем суммирования произведений соответствующей сдельной расценки на фактическую

выработку рабочего по каждому виду выполненных работ за расчетный период:

$$Z_{сз} = \Sigma P_{сз} \times V_{ф},$$

где $Z_{сз}$ — общий сдельный заработок, руб.; $P_{сз}$ — расценка за единицу каждого вида работ; $V_{ф}$ — фактический объем выработки по каждому виду выполненных работ.

Наибольшее распространение имеет премиальная система заработной платы, позволяющая в большей степени реализовать стимулирующую функцию, так как кроме тарифной заработной платы предусматривает премию за выполнение установленных показателей премирования. Такими показателями могут быть: рост производительности труда, экономия материальных ресурсов, улучшение качества выпускаемой продукции и др.

Для промышленных предприятий можно рекомендовать различные модификации традиционных сдельной и повременной форм оплаты труда, которые успешно применяются в зарубежных странах. В частности, известная в США система Ганта представляет собой комбинацию повременной и сдельной форм оплаты труда. В этой системе предусматриваются следующие условия оплаты труда:

при выполнении напряженной, технически обоснованной нормы выработки до 100% оплата труда производится повременнo, по часовым тарифным ставкам, сниженным на 10—15% по сравнению с расчетными сдельными ставками;

при выполнении норм выработки на 100% и более оплата труда производится сдельно, по расценкам за единицу продукции или работы, рассчитанным по полным расчетным сдельным ставкам (т. е. по ставкам на 10—15% выше, чем при повременной оплате);

при выполнении особо точных и ответственных работ расчетные ставки могут быть повышены на 40%.

Пример (цифры условные).

Если сдельная расчетная ставка составляет 15 руб./ч, то месячный заработок рабочего при повременной оплате составит 2295 руб. (15 руб. x 180 ч x 0,85). Если норма выполнена на 100%, то заработок возрастет до 2700 руб. (15 руб. x 180 ч). Если же норма выполнена, скажем, на 110%, то заработок возрастет до 2970 руб. (15 руб. x 180 ч x 1,1). При выполнении особо точных и ответственных работ заработная плата за это же время может достигнуть еще большего уровня — 4050 руб. (15 руб. x 180 ч) x (1,0 + 0,1 + 0,4).

Положительными сторонами системы Ганта являются: гарантированный повременный заработок при невыполнении норм выработки; достаточно высокий стимул к перевыполнению норм; заинтересованность в повышении квалификации и мастерства и стремление выполнять ответственные и точные работы при существенном повышении уровня оплаты труда.

Раздел XIV

Следующая система — сдельно-регрессивная система оплаты труда. Оптимально ее применение в тех случаях, когда функционируют приблизительные нормы, устанавливаемые на основе прошлых показателей. Иногда она применяется и при высоких нормах. Наиболее типичной является так называемая система Хэлси. На отечественных предприятиях ее рекомендуется применять при нестандартных, часто меняющихся работах, в частности на ремонтных, когда трудно установить твердую норму.

Сущность этой системы заключается в следующем. Заработок рабочего, выполнившего или перевыполнившего установленную норму выработки, определяется как сумма произведения часовой ставки на количество отработанных часов и так называемой премии за сэкономленное время. Последняя рассчитывается как разность между временем по нормам на произведенный объем работ и фактически затраченным временем; эта разность умножается на часовую ставку и на установленный конкретной системой понижающий коэффициент (от 0,3 до 0,75, в среднем — 0,5). Таким образом, «премия» за сэкономленное время есть не что иное, как сдельный приработок, но выплачиваемый при данной системе оплаты труда лишь частично.

В случае невыполнения нормы, т. е. когда фактические затраты времени больше нормативных, получается отрицательная величина. Если эту сумму вычесть из заработка по тарифу за отработанное время, то общая сумма заработной платы уменьшается. Это наглядно показывает формула образования общей суммы заработной платы:

$$\text{ЗП} = \text{ЗРВ}_\text{ф} \times \text{T}_\text{ст} + (\text{ЗРВ}_\text{н} - \text{ЗРВ}_\text{ф}) \times \text{T}_\text{ст} \times \text{K},$$

где $\text{ЗРВ}_\text{ф}$ и $\text{ЗРВ}_\text{н}$ — фактические и нормативные затраты рабочего времени, ч; $\text{T}_\text{ст}$ — часовая тарифная ставка, ден. ед.; K — коэффициент (меньше 1), показывающий, какая доля приработка оплачивается рабочему (от 0,3 до 0,75, в среднем — 0,5).

Формирование заработка при этой системе происходит следующим образом (продолжительность смены 8 ч; тарифная ставка 10 дол./ч, $\text{K} = 0,5$):

а) при перевыполнении нормы на 20%

$$\text{ЗП} = 8 \times 10 + (9,6 - 8,0) \times 10 \times 0,5 = 88 \text{ дол.};$$

б) при перевыполнении нормы только на 8%

$$\text{ЗП} = 8 \times 10 + (6,4 - 8,0) \times 10 \times 0,5 = 72 \text{ дол.}$$

При простой сдельщине разрывы в уровне заработной платы были больше.

Система Хэлси имеет множество модификаций, но основное ее содержание сохраняется и заключается в том, что, во-первых, при перевыполнении норм выработки сдельный приработок полностью не выплачивается, а при невыполнении нормы заработная плата снижается, но не пропорционально снижению выработки. Таким образом,

система Хэлси занимает как бы промежуточное место между сдельной и повременной формами оплаты труда.

Особый интерес представляет рассмотрение коллективной (бригадной) оплаты труда, так как в настоящее время труд большинства рабочих организован по коллективным формам, или в бригадах. Такая организация труда предусматривает специфическую организацию производства, планирования, нормирования и оплаты труда.

Наиболее эффективным с точки зрения материальной заинтересованности и получения наилучших производственных показателей работы признано начисление заработной платы на основе единого наряда по конечным результатам работы бригады, или по количеству изготовленных планово-учетных единиц закрепленной за бригадой продукции. Если оплата труда ведется по сдельно-премиальной системе оплаты труда, которая получила наибольшее распространение, то для начисления заработной платы рассчитывается комплексная расценка на одну планово-учетную единицу. Чаще всего используется один из следующих методов ее расчета:

1. Определяется сумма расценок по работам, тарифицируемым разными разрядами:

$$P_{бр} = \Sigma T_c \times TP,$$

где $P_{бр}$ — комплексная, или бригадная, расценка на единицу конечной продукции, руб.; T_c — часовые тарифные ставки, соответствующие разрядам выполняемых работ; TP — трудоемкость работ по каждому разряду.

Общий заработок определяется как произведение комплексной сдельной расценки и объема выполненной бригадой работы. Этот метод используется в том случае, если бригада выполняет сборочные, монтажные или ремонтные работы.

2. При обслуживании агрегата группой рабочих, имеющих разную расстановочную квалификацию, комплексная сдельная расценка определяется по формуле

$$P_{рб} = \frac{\Sigma T_c}{H_{выр.бр}},$$

где ΣT_c — сумма тарифных ставок всех членов бригады; $H_{выр.бр}$ — норма выработки на бригаду за тот же период времени, за который учитывается T_c .

3. На предприятиях угольной, лесной и некоторых других отраслей промышленности, где единица конечной продукции выражается не в количестве штук изделий, бригадокомплектов, а в кубических метрах и т. д., причем бригады обычно состоят из рабочих различных профессий, или комплексные, комплексная сдельная расценка определяется по формуле

$$P_{бр} = \frac{\Sigma P_o}{V_{бр}},$$

где ΣP_o — сумма расценок по всему объему работ, который должен быть выполнен бригадой; $V_{бр}$ — объем продукции, который должен быть произведен бригадой в результате выполнения установленного объема работ.

Не менее важной проблемой, чем установление общего заработка бригады, является распределение заработанных средств между ее членами. Существуют различные варианты такого распределения, среди них наиболее распространены следующие:

1. Традиционный метод — по отработанному времени и квалификации (тарифной ставке, соответствующей разряду рабочего).

2. С использованием КТУ — коэффициента трудового участия, являющегося обобщенной количественной оценкой личного вклада каждого работника в конечные результаты труда бригады. Этот вариант имеет ряд разновидностей, особенности которых зависят от того, какая часть коллективного заработка подлежит распределению по КТУ: вся заработная плата с премией, только премия, приработок и премия. При распределении всего коллективного заработка по КТУ следует помнить, что уменьшение КТУ возможно только до пределов, обеспечивающих установленный государством минимум заработной платы.

На практике наиболее распространены четыре варианта распределения.

1. Без КТУ — по отработанному времени и квалификации. Заработок каждого рабочего определяется умножением его тарифного заработка на коэффициент K_1 , показывающий, сколько рублей общего заработка приходится на один рубль тарифного.

2. По КТУ распределяются приработок и премия. Коэффициент K_2 , рассчитываемый для этого варианта, равен отношению суммы премии и приработка к сумме приведенного заработка и показывает, сколько рублей премии и приработка приходится на Γ руб. приведенного заработка.

3. По КТУ распределяется вся заработная плата (вместе с премией). В качестве промежуточного, вспомогательного расчета используется коэффициент K_3 , равный отношению суммарного заработка к приведенному и показывающий величину суммарного заработка, приходящегося на 1 руб. приведенного.

4. Вариант с применением минимума зарплаты. Его особенность заключается в том, что работнику, в чем-то резко негативно себя зарекомендовавшему, устанавливается размер заработной платы на уровне определенного государством минимума. Остальная сумма заработанных средств распределяется между членами бригады по третьему варианту.

Коэффициент K_4 , рассчитываемый при использовании этого варианта, равен отношению разницы между суммарным заработком бригады

и минимумом заработной платы к разнице между суммарным приведенным заработком и той его частью, которая приходится на наказываемого работника.

Предприятия разрабатывают специальные положения о выплате единовременных поощрений за выполнение определенных заданий и видов работ. В зависимости от специфики достигнутых производственных результатов размеры единовременных поощрений могут определяться непосредственно в рублях, в процентах к заработку работника, в процентах от полученного эффекта в результате выполнения данной работы. Предприятие может предоставить взамен денежных премий натуральные вознаграждения — ценные подарки, товары длительного пользования, льготы на приобретение квартиры, дачи, машины и др. Некоторые предприятия практикуют продажу своей продукции со скидкой.

На предприятиях целесообразно рассчитывать экономическую эффективность действующих систем заработной платы, а также системы премирования в целом. При экономическом обосновании той или иной системы премирования прежде всего выясняется, при каких условиях ее применение не приведет к повышению себестоимости продукции. К определению экономической эффективности той или иной системы оплаты труда подходят дифференцированно, с учетом характера показателей и источников премирования по каждой системе в отдельности.

10. Бестарифные модели организации заработной платы

На некоторых предприятиях страны применяется концепция и методика новой модели заработной платы (МНТК «Микрохирургия глаза», Вешкинский комбинат торгового оборудования, Георгиевский арматурный завод и др.). В ней использованы: принцип долевого распределения заработанных коллективами средств между работниками в зависимости от их квалификации и качества труда; опыт предприятий Японии, применяющих методику определения реального трудового вклада работников при начислении им ежемесячных вознаграждений, а также индивидуальные для конкретных предприятий тарифные сетки по оплате труда; опыт США по широкой дифференциации стимулирования результативности труда специалистов, творческих работников, установлению обоснованных соотношений в размерах их доходов по сравнению с другими категориями работников.

Новая модель заработной платы, разработанная Волгиным Н.А., получила название ВСОТЭРК. Оно складывается из первых букв названия основного элемента ее организации — «вилки» соотношения оплаты труда разного качества. Заработная плата каждого работника на предприятиях, использующих эту систему, устанавливается по формуле

$$ЗП = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n} \times ФЗП,$$

где ЗП — размер заработной платы *i*-го работника; *n* — общая численность работников предприятия; *K_i* — коэффициент, показывающий, во сколько раз оплата труда данного *i*-го работника выше минимальной; $\sum_{i=1}^n K_i$ — сумма значений *K_i* по всем работникам предприятия; ФЗП — объем средств, предназначенных на заработную плату.

Одной из основных особенностей ВСОТЭРК является установление соотношений в оплате труда работников различных категорий в виде «вилки» с широким диапазоном, что дает возможность сокращать количество используемых премиальных положений, усложняющих расчеты, и в то же время обеспечить индивидуальный подход к стимулированию эффективного труда. Конкретную величину *K*/ могут устанавливать трудовые коллективы или их руководители.

В том случае, если работник отработал неполный месяц или не справился с выполнением нормы, разница между начисленным ему заработком в соответствии с *K_i* и его фактической величиной может направляться в страховой (резервный) фонд, но может также стимулироваться в заработной плате следующего месяца. Разработаны различные варианты сеток соотношений в оплате труда работников разных квалификационных групп (табл. 1).

Таблица 1

Квалификационная группа работников	1	2	3	4	5	6	7
«Вилки» соотношений в оплате труда разного качества по сравнению с минимальной	1,0-1,4	1,41-2,0	2,01-2,8	2,81-4,0	4,01-5,5	5,51-7,0	7,01-8,5
Рабочие	x	x	x	x			
Служащие	x	x	x				
Техники всех специальностей		x	x				
Специалисты всех направлений		x	x	x	x	x	
Работники творческого труда			x	x	x	x	x
Руководители производственных подразделений предприятия		x	x	x	x	x	
Директора предприятий, организаций				x	x	x	x

Разрыв между соотношениями в оплате труда квалификационных групп работников должен быть достаточным для стимулирования труда различной сложности, в то же время не допускается необоснованная дифференциация в оплате труда.

Использование такой системы оплаты труда позволяет значительно сократить количество применяемых премиальных положений, не снижая стимулирующей функции заработной платы. Это обусловлено тем, что показатели премирования могут быть отражены через использование «вилки» в оплате труда. По мнению авторов, целесообразно сохранить премирование за разработку, внедрение и освоение новой техники и технологии. Источником его может быть специальный фонд, формируемый из средств, полученных от внедрения новшеств в производство.

Разработка и внедрение ВСОТЭРК осуществляются в четыре укрупненных этапа.

Первый этап — издается приказ по предприятию о подготовке к переходу на новую модель оплаты труда. В нем излагаются причины изменений в организации заработной платы, утверждается состав комиссии по проведению подготовительной работы и т. д.

Второй этап — разрабатывается положение о внедрении бестарифной модели заработной платы на предприятии, сетки соотношений в оплате труда разного качества. В положении указывается, что конкретное значение соотношения в оплате труда разного качества (К/) для работника определяется по итогам работы за месяц по специально разработанной методике, индивидуальным критериям и показателям, учитывающим его фактический трудовой вклад в конечные результаты работы предприятия. Механизм определения и оценки К/ для каждого работника разрабатывается в соответствующих производственных подразделениях и регламентируется специальным положением.

В положении предусматривается расширение границ верхнего предела диапазона «вилки» соотношений в оплате труда по решению трудового коллектива за достижение выдающихся результатов в труде. При грубейших нарушениях технологической дисциплины, правил техники безопасности и т. д., что может привести к серьезным последствиям и экономическому ущербу для предприятия в больших размерах, *снижается нижний предел «вилки» в оплате* труда разного качества, ранее установленный работнику.

Районные доплаты предусматривается выплачивать всем работникам ежемесячно в размерах, установленных в прежнем штатном расписании, в соответствии с имевшимися у них тарифными ставками и должностными окладами.

Особо ответственна разработка сетки соотношений в оплате труда разного качества как основы организации данной модели. От нее зависит степень реализации стимулирующей функции заработной платы, возможность заинтересовать работников в полной реализации своего физического и интеллектуального потенциала. Сетка должна также способствовать использованию воспроизводственной функции заработной платы, социальной защищенности работников в условиях рынка.

Раздел XIV

Разработка сетки включает решение следующих основных задач: выделение обобщающих и наиболее характерных для конкретного предприятия категорий работников (рабочие, служащие, специалисты, руководители производственных подразделений, служб и отделов, их заместители, заместители руководителя предприятия и т. д.);

определение числа квалификационных групп работников и размеров соответствующих им «вилок» соотношений в оплате труда разного качества;

обоснование критериев, требований, условий и т. д. для отнесения конкретных категорий работников к соответствующим квалификационным группам и размерам «вилок» соотношений в оплате труда разного качества (например, квалификационные требования, профессиональные знания, должностные обязанности и т. д.).

При решении этих задач прежде всего должна учитываться специфика предприятия. Целесообразно использование традиционной тарифной системы: тарифно-квалификационных справочников, тарифных сеток, схем должностных окладов и т. д. Так, применительно к варианту сетки, приведенному выше, к первой квалификационной группе работников с «вилкой» от 1,0 до 1,4 можно отнести рабочих 1-го и 2-го разряда (рабочие низшей квалификации). Во вторую квалификационную группу с «вилкой» соотношений от 1,41 до 2,0 включить рабочих 3-го и 4-го разряда (рабочие средней квалификации), техников 2-й категории, специалистов 3-й категории, мастеров некоторых групп участков и т. д.

Особо ответственным моментом является выбор крайних соотношений сетки, который должен определить разрыв между минимальной и максимальной оплатой труда на данном предприятии, и диапазона «вилок», от которого зависит степень дифференциации размеров заработной платы различных квалификационных групп работников.

Разрыв между крайними значениями сетки должен зависеть от специфики предприятия, объема выпускаемой продукции, технического оснащения, числа работников, квалификации кадров и т. д. Следует учитывать, что заниженный уровень соотношений и размеров «вилок» для каждой квалификационной группы работников не позволит обеспечить материальную заинтересованность в высокопроизводительном труде. С другой стороны, слишком большой разрыв в соотношениях может вызвать необоснованно высокую дифференциацию в размерах заработков и как следствие — социальную напряженность в трудовом коллективе, повышенную текучесть кадров.

Пример. Коллектив из трех человек заработал 5000 руб. Соотношения в оплате их труда — 1:2:3. Рассчитаем заработную плату каждого по ранее приведенной формуле:

$$\begin{aligned} \text{от} \\ \text{зп}_{\text{п1}} &= \frac{K_1 \times \text{ФВЗТ}}{K_1 + K_2 + K_3} = \frac{1 \times 5000 \text{ руб.}}{6} = 833,3 \text{ руб.}; \\ &= \frac{2 \times 5000 \text{ руб.}}{6} = 1666,6 \text{ руб.}; \\ &= \frac{3 \times 5000 \text{ руб.}}{6} = 2500 \text{ руб.} \end{aligned}$$

$$ЗП_2 = \frac{K_2 \times \Phi ЗТ}{K_1 + K_2 + K_3} = \frac{2 \times 5000 \text{ руб.}}{6} = 1666,7 \text{ руб.};$$

$$ЗП_3 = \frac{K_3 \times \Phi ЗТ}{K_1 + K_2 + K_3} = \frac{3 \times 5000 \text{ руб.}}{6} = 2500 \text{ руб.}$$

При более высоком разрыве в соотношениях, например 1:3:8, и том же коллективном заработке заработная плата каждого рабочего будет составлять:

$$ЗП_1 = \frac{K_1 \times \Phi ЗТ}{K_1 + K_2 + K_3} = \frac{1 \times 5000 \text{ руб.}}{12} = 416,7 \text{ руб.};$$

$$ЗП_2 = \frac{K_2 \times \Phi ЗТ}{K_1 + K_2 + K_3} = \frac{3 \times 5000 \text{ руб.}}{12} = 1250 \text{ руб.};$$

$$ЗП_3 = \frac{K_3 \times \Phi ЗТ}{K_1 + K_2 + K_3} = \frac{8 \times 5000 \text{ руб.}}{12} = 3333,3 \text{ руб.}$$

Расчеты показывают, что с увеличением соотношений в оплате происходит перераспределение средств от низкооплачиваемых работников к тем, кто имеет наибольшее значение K_i . Из этого следует, что углублять дифференциацию при оплате труда разного качества целесообразно только при устойчивой работе предприятия, его прочном финансовом положении. Лишь в этих условиях дифференциация не повлечет за собой ухудшения как экономического, так и социального положения низкооплачиваемых работников.

После разработки сетки соотношений в оплате труда разного качества необходимо разработать и отразить в положении о новой модели заработной платы механизм установления значений K_i в диапазоне их «вилки» для каждого работника. Для этого прежде всего необходимо определить критерии, по которым будет определен K_i в каждом конкретном случае, а также ответить на вопрос: кто должен это делать.

Для каждой группы работников критерии должны быть индивидуальными. При этом можно применять использовавшиеся раньше показатели и условия премирования (экономия сырья и т.д.); кроме того, условиями повышения размеров K_i могут быть: применение передовых методов труда, эффективное использование оборудования и т.д. Условием снижения коэффициента может быть опоздание на работу, нарушение правил техники безопасности. При установлении K_i необходимо использовать только трудовую основу начисления, заработной платы. Негативный опыт установления КТУ свидетельствует о значительном влиянии на его величину степени активности участия в общественной жизни и т.д.

Бестарифная модель оплаты труда ВСОТЭРК позволяет сочетать материальное регулирование с моральным: размер установленного коэффициента K для каждого работника не только определяет размер материального вознаграждения, но и является показателем ценности труда работника для предприятия.

Все сказанное выше в большей степени относится к механизму установления соотношений и зарплаток рабочих-повременщиков. Что касается сдельщиков, то здесь возможны два варианта: первый — рабочий-сдельщик не выполнил норму выработки. В этом случае рассчитанный по формуле заработок уменьшается на процент невыполнения нормы; второй — сдельщик перевыполнил норму. Заработок, рассчитанный по формуле, увеличивается на столько процентов, на сколько перевыполнена норма. Но при этом необходимо учитывать, в какой степени предприятие заинтересовано в увеличении выпуска продукции. Если заинтересованность велика, то увеличение может быть больше, чем процент перевыполнения, и наоборот.

Вопрос о том, кто должен устанавливать конкретные размеры соотношений труда разного качества, может быть решен различными путями: по схеме «сверху вниз», когда результативность труда рабочего определяет бригадир или мастер, мастера — руководство цеха и т. д., и по схеме «снизу вверх», когда трудовой вклад рабочего, мастера оценивают сами рабочие, начальника цеха — группа мастеров. Кроме того, иногда целесообразно применять смешанный вариант, когда на одном и том же предприятии для одних квалификационных групп или конкретных работников применяют схему оценки «сверху вниз», для других — «снизу вверх», для третьих — «параллельный механизм».

Ежемесячно значения коэффициентов к определенному сроку передаются в соответствующие службы предприятия для расчета заработной платы.

Третий этап — издается приказ о переходе на новую модель оплаты труда, утверждается разработанное положение по бестарифной системе заработной платы и сетки соотношений, состав аттестационной комиссии. Комиссия с учетом поступивших предложений от производственных подразделений и на основе положения о новой модели утверждает каждому работнику предприятия конкретные «вилки» соотношений в оплате труда разного качества.

Четвертый этап — анализируется эффективность организации оплаты труда. Этот анализ целесообразно производить спустя квартал или полугодие после внедрения модели. В его основе могут быть наблюдения, обследования, беседы с работниками, социологические и экспертные опросы.

1 1 . Контрактная система заработной платы

Контрактная система заработной платы — одно из важнейших и наиболее сложных направлений развития контрактной системы трудовой деятельности работников. Организация оплаты труда по конт-

рактору должна быть направлена на гарантированность заработка работнику, должна стимулировать высокую эффективность и отдачу труда работника. Данная система оплаты труда построена на учете индивидуальных особенностей человека, его труда и производства.

Для того чтобы организация заработной платы имела обязательную силу, все ее важнейшие составные элементы определяются в соответствии с Законом РФ «О коллективных договорах и соглашениях» по согласованию сторон и фиксируются в коллективных договорах.

Если на предприятии действуют тарифные сетки и схемы должностных окладов либо Единая тарифная сетка и для конкретного работника сохраняются общие условия оплаты труда, принятые в коллективном договоре, то в трудовом договоре с ним, помимо констатации данного факта, указывается тарифный разряд (квалификационная категория), размер его тарифной ставки (должностного оклада). При применении на предприятии одного из вариантов распределительной «бестарифной» системы, при которой заработок работника заранее не известен, в трудовом договоре производится запись, что оплата труда данного работника осуществляется в соответствии с принятым на предприятии порядком. Целесообразно также указывать коэффициент квалификационного уровня, установленный данному работнику.

Во всех случаях индивидуализация условий трудового договора в соответствии с законодательством не должна ухудшать положения работника по сравнению с общегосударственными нормами и нормами, предусмотренными в коллективном договоре предприятия.

При определении профессий и должностей, для которых целесообразна индивидуализация условий оплаты труда, целесообразно руководствоваться следующими критериями:

- творческий характер работы;
- невозможность установления регламента выполняемой работы;
- прямое влияние работы на результаты деятельности предприятия;
- наличие временного лага между затратами труда и его результатами;
- необходимость достижения определенных результатов в установленный период.

Каждый из перечисленных критериев сопряжен с необходимостью учета специфики, важности, ответственности работы, а также особо профессиональных и деловых качеств работника. Как правило, такие работы имеют срочный характер, поэтому необходимо в контракте предусматривать не только отличные от общих условия оплаты, но и сроки выполнения обязательств работодателя по поводу определенных видов вознаграждения, связанные с этапами выполняемой работы или ее конечными результатами.

Система должностных окладов должна предусматривать преимущества для тех специалистов, которые, во-первых, имеют высокий уровень творческого потенциала, во-вторых, используют его в максимально возможной степени, в-третьих, непрерывно повышают его уровень за счет наращивания объема знаний.

Для этих целей оклад каждого работника необходимо рассчитывать с учетом трех коэффициентов: общего уровня, степени использования и темпов развития его творческого потенциала.

1. **Коэффициент общего уровня** определяется путем соотнесения оценки творческого потенциала конкретного специалиста к средней профессионально-должностной категории, к которой он принадлежит.

2. **Коэффициент степени использования творческого потенциала** рассчитывается как отношение достигнутых работником в отчетном периоде результатов труда к максимальным результатам, полученным каким-либо работником с равными потенциальными возможностями.

3. **Коэффициент темпов развития творческого потенциала** определяется как отношение его прироста за соответствующий период времени данного работника к максимальному приросту, полученному каким-либо работником, имевшим на начало отчетного периода тот же уровень творческого потенциала, что и рассматриваемый работник.

Расчет окладной части заработка работников с учетом указанных коэффициентов определяется по формуле

$$O = O_{\text{б}} \times K_{\text{у}} \times K_{\text{и}} \times K_{\text{р}},$$

где $O_{\text{б}}$ — базовый оклад работника; $K_{\text{у}}$, $K_{\text{и}}$, $K_{\text{р}}$ — соответственно коэффициенты общего уровня, степени использования и темпов развития его творческого потенциала.

Базовый оклад работника рассчитывается по формуле

$$O_{\text{б}} = O_{\text{ср}} \times K_{\text{тв}},$$

где $O_{\text{ср}}$ — средняя зарплата по профессионально-должностной категории, к которой принадлежал работник в отчетном году; $K_{\text{тв}}$ — коэффициент трудового вклада, этого работника, определяемый как отношение результатов его труда к средним для данной категории.

Оценка трудового вклада рядовых специалистов и руководящих работников предприятия имеет свою специфику. Для рядового специалиста коэффициент трудового вклада определяется по количеству и качеству (с учетом сложности) произведенной им научно-технической продукции по сравнению с другими работниками соответствующей профессионально-должностной категории.

Оценка трудового вклада руководителей рассчитывается, во-первых, по количеству и качеству научно-технической продукции, произведенной возглавляемым подразделением, в сравнении с соответствующими показателями других подразделений; во-вторых — по уровню и динамике удовлетворенности подчиненных выполнением основных функций руководства, к которым относятся: планирование деятельности подразделения, организация работы подчиненных, мотивация, контроль и оценка их деятельности и т. д.

Расчитанные фактические коэффициенты использования и развития творческого потенциала руководителей и специалистов сравниваются с теми, которые были заложены при установлении им должностных

окладов. При превышении фактических коэффициентов разница должна погашаться в виде премирования работников. Кроме того, вся выплаченная им заработная плата с учетом этих премий должна включаться в расчет размера их базового оклада на предстоящий период. При этом увеличиваются и значения коэффициентов использования и развития творческого потенциала, которые принимаются на уровне фактически достигнутых в отчетном периоде, что, соответственно, приводит к увеличению нового оклада. При недоиспользовании или недостаточном развитии работниками их творческого потенциала, т. е. при фактическом снижении соответствующих коэффициентов по сравнению с принятыми для творческого расчета должностных окладов в отчетном году, указанные коэффициенты при определении окладов на предстоящий период времени могут не применяться, что фактически означает снижение их размеров для соответствующих руководителей и специалистов.

Допускается отступление от строго регламентированных для данного предприятия правил при определении размеров заработной платы, порядка стимулирования, характера и размеров нормативов увеличения заработков (но только в сторону улучшения). При этом важен творческий подход к выбору методических приемов по оценке качества труда работников.

При индивидуальных условиях найма целесообразно деление заработной платы на постоянную (должностной оклад) и переменную доли. Их количественное соотношение устанавливается в договорном порядке в зависимости от характера и содержания работы.

Конкретный размер оплаты может соотноситься со сложившейся на рынке труда стоимостью квалифицированного работника данной специальности (о чем свидетельствуют размеры заработков специалистов соответствующего профиля и ранга на арендных предприятиях, в кооперативах и др.) с величиной минимального и рационального потребительских бюджетов. Такие данные систематически публикуются в периодической печати.

Переменный элемент оплаты по договору устанавливается в прямой зависимости от результатов выполнения данным работником трудовых функций, от общих результатов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности подразделения и предприятия в целом. Он может определяться различными способами, но очень важно при этом сделать правильный выбор показателей, объективно характеризующих результаты, непосредственно зависящие от работника.

Критерии для установления норматива, определяющего долю работника в фонде заработной платы, отличаются большим разнообразием, поскольку основываются на конкретных системах, создаваемых с учетом специфических особенностей предприятия. В одних случаях в норматив закладывается средний за последние 6 месяцев фактический заработок работника, включающий доплаты за совмещение профессий, выполнение более сложных работ, увеличение зон обслуживания,

подмену отсутствовавших работников и т. п. При этом учитывается квалификация работников, содержание трудовой функции которых связано с коммерческими сделками, заключением договоров поставок, выполнением снабженческо-сбытовых и других функций, и заработок может формироваться в определенной доле от суммы сделок заключаемых договоров.

При формировании заработков в зависимости от объема реализации, от суммы заключаемых сделок можно рекомендовать учет количества сделок, что особенно важно для стимулирования производств сбыта новой продукции, которая производится первоначально, как правило, небольшими партиями. Реализация такой продукции затруднительна, поскольку она незнакома потребителю и рынок ее сбыта еще надо организовать.

При заключении контракта с руководителем предприятия негосударственного сектора (акционерного общества, товарищества, коллективного предприятия и др.) условия оплаты его труда определяются собственником или его представительным органом (правлением акционеров, советом директоров, собранием коллектива). Однако в отличие от оплаты труда руководителей государственного предприятия оплата руководителей коллективных, частных предприятий носит, как правило, более автономный характер и находится в большей зависимости от производственных и финансовых результатов деятельности предприятия.

Наиболее часто оценка заслуг руководителя и регулирование его оплаты связываются с уровнем и динамикой таких показателей, как объем выполненных работ (услуг), объем реализованной продукции (или темпы ее роста), прибыль предприятия. Могут влиять на уровень оплаты труда руководителя и иные факторы внешнего плана, такие, как изменение оплаты труда в других секторах экономики, повышение минимального уровня оплаты труда и т. д.

Оплата труда руководителей предприятия негосударственного сектора, в частности директоров малых предприятий, коммерческо-сбытовых, посреднических организаций, фирм, товариществ и др., устанавливается в определенном проценте от суммы полученной прибыли или объема оказанных услуг, работ. На аналогичных предприятиях производственной сферы директору, как правило, устанавливается фиксируемый должностной оклад, изменение которого поставлено в зависимость от результатов работы предприятия в целом и вклада руководителей в их достижение.

12. Система премирования работников

В условиях перехода к рыночным отношениям предприятиям, организациям предоставлено право самостоятельно разрабатывать и применять премиальные положения, которые в обязательном порядке должны включаться в коллективный договор.

В состав премиальной системы входят следующие элементы:
показатели и условия премирования;
размеры премий;
круг премируемых работников;
периодичность премирования;
источник выплаты премий.

Поскольку предприятия самостоятельно разрабатывают премиальные положения, они должны соблюдать ряд основных требований:

показатели премирования должны соответствовать производственным задачам предприятия;

число показателей и условий премирования — не более 2—3;

между показателями и условиями премирования не должно быть противоречий;

уровень показателя премирования необходимо устанавливать дифференцированно: по фактически достигнутому среднему уровню выполнения этого показателя на данном производстве; выше достигнутого среднего уровня и т. д.

необходимо устанавливать нормативы премирования (размер премии);

необходимо оценивать напряженность показателя премирования; в круг премируемых работников должны включаться только те работники, которые могут оказывать на эти показатели непосредственное воздействие;

периодичность премирования следует устанавливать в зависимости от особенностей предприятия, организации (организации производства и труда, характера показателей премирования и т. д.);

премия должна быть гарантирована соответствующим источником ее выплаты.

^x Особенно необходимо обратить внимание на расчет норматива премирования отдельно за выполнение плана, перевыполнение плана, рост производительности труда, снижение себестоимости продукции и других показателей.

Рассмотрим пример расчета размеров премий по основным показателям премирования для специалистов и служащих подразделений предприятия.

Исходные данные (условные):

Производственным заданием на год подразделению предусмотрено:

рост производительности труда — 5%;

снижение себестоимости продукции — 0,6 пункта;

фонд заработной платы специалистов и служащих по должностным окладам — 145 тыс. руб.;

средства, направленные на текущее премирование специалистов и служащих, — 55 тыс. руб.

Раздел XIV

Основные показатели премирования	Запланированный рост (снижение) в % (пункты, учитываемые, в расчете)	Фонд оплаты по должностным окладам, руб.	Запланировано на текущее премирование		Размер премии в % к должностному окладу
			состояние по показателям премирования, %	руб.	
Выполнение плана производства продукции по договорным поставкам			43,6	24 000	За выполнение плана на 100% (24 000 : 145 000) x 100 = 16,5
Рост производительности труда	5		25,5	14 000	1 % роста (14 000 : 145 000 x 5) x 100 = 1,9
Снижение себестоимости продукции	0,6	145 000	30,9	17 000	За 0,1 пункта снижения (17 000 : 145 000 x 0,6) x 100 = 1,95
<i>ИТОГО</i>		145 000	100	55 000	

Главным направлением в стимулировании руководителей, специалистов и служащих должно стать премирование за фактическое улучшение результатов работы. В условиях рыночных отношений на предприятии возрастает значение показателя прибыли как источника средств для расширения и технического совершенствования производства, а также увеличения доходов участников этого производства.

Стимулирование роста прибыли становится обязательным направлением в организации премирования руководителей, специалистов и служащих подразделений предприятия.

В качестве основного показателя премирования подразделений аппарата управления используется выполнение (перевыполнение) плана по прибыли, рост (прирост) прибыли к соответствующему периоду предыдущего года.

Заключительный этап премирования — порядок начисления премий, который включает несколько обязательных элементов. Рассмотрим некоторые из них:

основанием для начисления премий являются данные бухгалтерской отчетности, оперативного учета, статистической отчетности;

оценка выполненной работы или оказанных услуг;

установление размера премий, обычно в процентах: для рабочих — к заработной плате по тарифным ставкам, отдельным расценкам; для руководителей, специалистов и служащих — к заработной плате по должностным окладам или в абсолютной сумме;

-при невыполнении тех или иных показателей работники могут лишиться премий. Перечень допускаемых упущений рекомендуется определять при заключении коллективного договора;

руководство предприятия имеет право депремировать (лишение премии частично) или повысить премию работнику за достижение определенных производственных показателей.

В последние годы получили развитие некоторые особые виды премирования — как правило, разовые премии и вознаграждения. Они могут быть индивидуальными и коллективными. Независимо от принятых форм и систем заработной платы на предприятиях используются следующие виды разовых премий:

- вознаграждение по итогам работы за год;
- единовременные поощрения за выполнение особо важных заданий, срочных и непредвиденных работ;
- премии по итогам смотров и конкурсов, к праздничным и торжественным датам.

Вознаграждение по итогам работы за год учитывает результаты работы всего предприятия. Обычно размеры выплачиваемого вознаграждения увязываются с величиной непрерывного стажа работы на данном предприятии по шкале. В условиях инфляции вознаграждения определяются коэффициентами по отношению к минимальному его уровню.

Пример шкалы

Продолжительность непрерывного стажа работы на данном предприятии (в организации)	Коэффициент вознаграждения
От 1 года до 2 лет	1,0
От 2 до 3 лет	• 1,3
От 3 до 4 лет	1,6
От 4 до 5 лет	1,8
Свыше 5 лет	2,0

Размеры вознаграждений и условия их выплат определяются в коллективных договорах.

Любая система премирования должна быть нацелена на повышение материальной заинтересованности работников в количественных и качественных результатах труда, а также на снижение затрат на производство и повышение его рентабельности.

Основой определения эффективности систем премирования являются некоторые ограничения в выплате премий работникам:

сумма всех премиальных выплат при любом значении перевыполнения плановых показателей не может превышать сумму прибыли, полученной в результате применения данной системы;

премирование обычно приводит к росту фонда заработной платы, а это, в свою очередь, приводит к увеличению различных выплат из прибыли (налоги на социальное страхование, в Фонд занятости, Пенсионный фонд и т. п. в процентах от фонда заработной платы).

Раздел XIV

Наиболее распространено экономическое обоснование размера премий за перевыполнение объемных показателей. Сумма премий за выполнение плана включается в фонд заработной платы, который входит в себестоимость продукции.

При премиальной системе оплаты труда перевыполнение плана увеличивает расходы по заработной плате на единицу продукции за счет выплаты премий из фонда заработной платы. Однако одновременно происходит сокращение так называемых условно-постоянных накладных расходов на единицу продукции. Следовательно, применение премиальных систем экономически целесообразно прежде всего тогда, когда указанная экономия на условно-постоянных накладных расходах перекрывает расходы на премирование из фонда заработной платы за перевыполнение планов производства и часть ее направляется на снижение себестоимости продукции.

раздел XV

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Организация финансов предприятия

Финансовая стратегия любого предприятия должна быть направлена на выполнение следующих трех целей:

обеспечение предприятия необходимыми денежными средствами и на этой основе — его стабильности и ликвидности;

обеспечение его платежеспособности, рентабельности и получение максимальной прибыли;

удовлетворение материальных и социальных потребностей его работников и собственников.

Таким образом, стратегическими целями предприятия в области финансов являются обеспечение его платежеспособности и рентабельности. При этом, если обеспечение платежеспособности является обязательным условием экономического развития предприятия, вторая стратегическая цель — обеспечение рентабельности — может сочетаться с такими целями, как завоевание рынка или просто выживание предприятия. Вполне естественно, что, ориентируясь на максимальную прибыль и рентабельность, предприятие мобилизует все свои ресурсы, в том числе за счет снижения ликвидности, отказа от финансовых резервов, вовлечения в оборот заемных ресурсов в больших объемах и т. д. Но все это должно осуществляться на основе реального осознания увеличения риска, точного расчета, предвидения и отлаженное™ финансового механизма.

Если целью является завоевание рынка, тогда максимальная рентабельность принесится в жертву, резко возрастают требования к ликвидности и наличию достаточно больших резервов.

Если же целью является выживание, главное для предприятия — удержать уровень нулевой прибыли при минимальных отклонениях от него, при обеспечении ликвидности и наличии определенных резервов. Основной опорой должны стать собственные источники.

Условиями нормального экономического развития предприятия и его ликвидности являются:

наличие достаточного количества собственных денежных средств и резервов;

возможность получить заемные денежные средства при минимальной или доступной плате за них с целью использования их в качестве финансового рычага, или на случай дополнительных затрат, или при неизбежных спадах.

Недостаточность денежных средств или невозможность получить их по доступной цене — основная причина неудач в бизнесе.

В то же время финансовые результаты предприятия в значительной мере зависят от того, чему на каждом конкретном этапе своего развития предприятие отдает предпочтение — ликвидности или рентабельности. Нацеленность на увеличение рентабельности, как правило, повышает риск возникновения неплатежеспособности и, следовательно, снижает ликвидности. И наоборот, повышение ликвидности обратно пропорционально рентабельности, хотя и не всегда.

При умелом управлении финансами первичным должно быть обеспечение ликвидности предприятия на основе точной сбалансированности потребности и наличия денежных средств в обороте.

Управление финансами предприятия — это эффективное управление потоками его денежных средств. Потоки денежных средств на предприятии идут в двух направлениях: поступления денежных средств и их использование. Сюда включаются все так называемые валовые потоки, в отличие от варианта, когда в качестве потоков может рассматриваться только часть их, представляющая финансовые результаты и их использование. Последний подход используется в основном при годовом финансовом планировании, когда разрабатывается баланс денежных доходов и расходов предприятия. Первый подход, когда денежные потоки учитываются со всеми валовыми доходами и расходами, используется прежде всего в оперативном финансовом планировании, когда финансисты разрабатывают так называемый платежный календарь на месяц с периодичностью 5, 10 или 15 дней. Он может быть использован и в любом другом планировании, а также при разработке бизнес-плана. Этот же подход положен в основу обязательной формы ежеквартальной бухгалтерской отчетности предприятий.

Финансы предприятий — это экономические, денежные отношения, возникающие в результате движения денег. На их основе на предприятиях функционируют различные денежные фонды.

Финансовые отношения предприятий делятся на четыре группы, это отношения:

с другими предприятиями и организациями;

внутри предприятия;

внутри объединений предприятий, которые включают: отношения с вышестоящей организацией, внутри финансово-промышленных групп, а также холдинга;

с финансово-кредитной системой — бюджетами и внебюджетными фондами, банками, страхованием, биржами, фондовым рынком.

Финансовые отношения с другими предприятиями и организациями включают в себя отношения с поставщиками, покупателями, строительномонтажными и транспортными организациями, почтой и телеграфом, внешнеторговыми и другими организациями, таможней, предприятиями, организациями и фирмами иностранных государств. Это самая большая по объему денежных платежей группа. Проблемы — неплатежи и в этой связи ненормальные формы расчетов.

финансовые отношения внутри предприятия включают отношения между филиалами, цехами, отделами, бригадами и т. д., а также отношения с рабочими и служащими. Отношения между подразделениями предприятия связаны с оплатой работ и услуг, распределением прибыли, оборотных средств и др. Роль их состоит в установлении определенных стимулов и материальной ответственности за выполнение принятых обязательств. Отношения с рабочими и служащими — это выплаты заработной платы, премий, дивидендов и др. Пути развития этих отношений: внедрение управленческого учета, создание центров ответственности.

Финансовые отношения государственных предприятий с вышестоящими организациями включают отношения по поводу образования и использования централизованных денежных фондов, которые в условиях рыночных отношений являются объективной необходимостью.

Финансово-промышленные группы создаются, как правило, с целью объединения финансовых усилий в направлении развития и поддержки производства, получения максимального финансового результата. Здесь могут быть и централизованные денежные фонды, и коммерческий кредит друг другу, и просто финансовая помощь. То же самое касается и отношений между предприятиями в условиях холдинга.

Отношения с финансово-кредитной системой многообразны.

Прежде всего — это отношения с бюджетами различных уровней и внебюджетными фондами, связанные с перечислением налогов и отчислений. Налоговая система России, которая проходит период становления, пока не способствует стимулированию нормальной производственной деятельности. Мировой опыт показывает, что снизить высокие темпы инфляции и сдерживать ее можно только через поддержку производства и развитие инвестиций.

Отношения со страховым звеном финансовой системы выражаются в перечислении средств на социальное и медицинское страхование, а также в страховании имущества предприятия.

Финансовые отношения предприятий с банками строятся как в части организации безналичных расчетов, так и в части получения и погашения краткосрочных и долгосрочных кредитов.

В настоящее время отношения предприятий с банками сопряжены с серьезными проблемами. Практика безналичных расчетов примитивна: предоплата, бартер, наличные деньги, большие неплатежи. Кредит очень дорогой, поэтому его удельный вес при формировании оборотных средств предприятий очень низкий. Долгосрочный кредит на финансирование инвестиций практически не применяется. Нетрадиционные банковские услуги также не получили серьезного развития.

Финансовые отношения предприятий с фондовым рынком предполагают операции с ценными бумагами. Фондовый рынок в России развит пока недостаточно.

1.1. Денежные фонды предприятий

Важнейшей стороной финансовой деятельности предприятий является формирование и использование различных денежных фондов. Через них осуществляется обеспечение хозяйственной деятельности необходимыми денежными средствами, а также расширенного воспроизводства; финансирование научно-технического прогресса; освоение и внедрение новой техники; экономическое стимулирование; расчеты с бюджетом, банками.

Денежные фонды предприятия можно разбить на пять групп:

1. Фонды собственных средств:
 - уставный капитал;
 - добавочный капитал;
 - резервный капитал;
 - фонд накоплений;
 - нераспределенная прибыль;
 - прочие.
2. Фонды привлеченных средств:
 - фонд потребления;
 - расчеты по дивидендам;
 - задолженность учредителям;
 - доходы будущих периодов;
 - резервы предстоящих расходов.
3. Фонды заемных средств:
 - кредиты банков и займы;
 - коммерческие кредиты;
 - факторинг;
 - лизинг;
 - кредиторская задолженность;
 - прочие.
4. Фонды, образуемые за счет нескольких источников:
 - внеоборотные активы (источники — собственные и заемные);
 - оборотные активы (источники — собственные, заемные, кредиты, привлеченные);
 - инвестиционный (источники — амортизационный фонд, прибыль, заемные);
 - валютный (источники — собственные и заемные);
 - прочие.
5. Оперативные денежные фонды:
 - для выплаты заработной платы;
 - для выплаты дивидендов;
 - для платежей в бюджет;
 - прочие.

Первая группа денежных фондов предприятия — это **фонды собственных средств**. Они играют решающую роль в его деятельности, так как требования по их объему и организации достаточно однозначны.

Уставный капитал предприятия определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы его кредиторов. Таким образом, уставный капитал является основным источником собственных средств. Минимальный размер его определяется установленным законодательно минимальным размером оплаты труда в стране. Минимальный размер уставного капитала открытого АО и муниципального унитарного предприятия равен 1000-кратной сумме минимального размера оплаты труда, закрытого и ООО — 100-кратной сумме, государственного — 5000-кратной сумме.

Капитал называется уставным потому, что его размер фиксируется в уставе общества, который подлежит регистрации в установленном порядке.

Размер уставного капитала акционерного общества определяется номинальной стоимостью акций, приобретенных акционерами и выпущенных обществом.

Уставный капитал является первым денежным фондом, отражаемым в разделе III пассива баланса предприятия. В этой связи взаимосвязь баланса предприятия выглядит следующим образом:

№ разд.	Актив	Взаимосвязь	№ разд.	Пассив
I.	Внеоборотные активы	←	IV.	Долгосрочные обязательства
II.	Оборотные активы	←	III.	Капитал и резервы (собственные средства)
		Собственные оборотные средства или Чистый оборотный капитал		
		←	V.	Краткосрочные обязательства
Баланс			Баланс	

Актив — это имущество предприятия, пассив — денежные средства, за счет которых сформировано это имущество. Имущество — это его основные фонды и нематериальные активы (внеоборотные активы) и оборотные средства (оборотные активы). Денежные средства могут быть собственные (разд. III «Капитал и резервы») и заемные (разд. IV и V).

С уставным капиталом предприятия тесно связано такое понятие, как чистые активы, которые являются реальной суммой его собственных средств.

Размер чистых активов определяется следующим образом (в соответствии с приказом Министерства финансов РФ и Федеральной

Раздел XV

комиссии по рынку ценных бумаг РФ от 29 января 2003 г. № Юн, 03-61пз):

$$\text{ЧА} = \text{А} - \text{А}_{\text{искл}} - \text{П}_{\text{IV}} - \text{П}_{\text{V}} + \text{ДБП},$$

где ЧА — чистые активы; А — активы, всего; $\text{А}_{\text{искл}}$ — активы, исключаемые при расчете (фактические затраты на выкуп собственных акций у акционеров и задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал); П_{IV} и П_{V} — четвертый и пятый разделы пассива баланса предприятия; ДБП — доходы будущих периодов из шестого раздела пассива баланса.

Расчет чистых активов имеет следующие особенности:

из расчета исключается балансовая стоимость собственных акций АО, выкупленных у акционеров;

учитываются только те нематериальные активы, которые непосредственно используются обществом в основной деятельности, приносят доход и имеют документальное подтверждение затрат, связанных с их приобретением (патенты, лицензии, акты, договоры и т. п.);

по статье «Прочие знеоборотные активы» в расчет принимается задолженность АО за проданное ему имущество;

из раздела II баланса предприятия исключается задолженность участников (учредителей) по их вкладам в уставный капитал;

соответствующие статьи баланса уменьшаются на стоимость оценочных резервов по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг (при наличии у АО таких резервов на конец года).

Между чистыми активами АО и его уставным капиталом существует взаимосвязь, которая начинает проявляться со второго года деятельности акционерного общества.

Если $\text{ЧА} < \text{УК}$ (уставного капитала), общество обязано уменьшить свой уставный капитал до величины чистых активов, т. е. фактически до величины собственных средств. Так, если чистые активы равны 500 тыс. руб., а уставный капитал — 600 тыс. руб., акционерное общество обязано уменьшить уставный капитал на 100 тыс. руб. Государственное унитарное предприятие обязано уведомить об этом своих кредиторов, которые могут потребовать досрочно вернуть долги и возместить убытки.

Если $\text{ЧА} < \text{УК}_{\text{min}}$, общество обязано принять решение о своей ликвидации, т. е. сложившаяся ситуация противоречит закону. Государственное унитарное предприятие может быть ликвидировано только по решению суда (ГК РФ, ст. 114).

Если

$$\text{ЧА} < \text{УК} + \text{РК} + \text{АПА},$$

где РК — резервный капитал; АПА — превышение над номинальной стоимостью определенной уставом АО ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций,

акционерное общество не имеет права принимать решение о выплате дивидендов. Оно не имеет права это делать также и в том случае, если стоимость чистых активов может оказаться меньше указанной величины после выплаты дивидендов.

Важная роль чистых активов проявляется также и в том, что на их основе определяется так называемая балансовая стоимость акций. Если, предположим, уставный капитал акционерного общества — 500 тыс. руб., количество акций — 500 тыс. шт. при номинале одной акции 1 руб., стоимость чистых активов — 900 тыс. руб., следовательно, балансовая стоимость одной акции будет равна 1,8 руб. (900 тыс. руб. : 500 тыс. шт.). Балансовая стоимость акций — это их стоимость, более близкая к реальной, чем к номинальной, особенно в условиях России, когда часто проводятся переоценки основных фондов.

В соответствии с Законом РФ «Об акционерных обществах» введена «средневзвешенная цена обыкновенных акций». Она предназначена для защиты интересов акционеров в том случае, если кто-либо приобретает 30% и более акций общества с числом акционеров свыше тысячи. Такое лицо обязано предложить акционерам продать ему принадлежащие им обыкновенные акции по цене не ниже средневзвешенной цены приобретения акций общества за последние 6 месяцев, предшествующих дате приобретения указанного крупного пакета.

Средневзвешенная цена может быть рассчитана по следующей формуле:

$$Ц_{св} = Ц_1 \times УВ_1 + Ц_2 \times УВ_2 + \dots + Ц_N \times УВ_N,$$

где $Ц_{св}$ — средневзвешенная цена; $Ц_1, Ц_2, \dots, Ц_N$ — цены, по которым продавались акции общества за указанные 6 месяцев (рыночные цены); $УВ_1, УВ_2, \dots, УВ_N$ — удельные веса продаваемых акций.

Например, за 6 месяцев, предшествовавших приобретению кем-либо крупного пакета акций (30% и более), была продана 1000 акций, из них 100 — по цене 1 руб., 200 — по цене 1,2 руб., 699 — по цене 1,5 руб., а 1 акция — по цене 2 руб. Сведения о цене и количестве проданных акций фиксируются держателем реестра акционеров. Следовательно,

$$\begin{aligned} Ц_{св} &= 1 \frac{100}{1000} + 1,2 \frac{200}{1000} + 1,5 \frac{699}{1000} + 2 \frac{1}{1000} = \\ &= 0,1 + 0,24 + 1,049 + 0,002 = 1,391 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Следующим после уставного капитала денежным фондом собственных средств предприятия является добавочный капитал, который включает в себя:

результаты переоценки основных фондов*;

*В соответствии с приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 27н результаты переоценки основных фондов (внеоборотных активов) могут отражаться как на

Раздел XV

эмиссионный доход акционерного общества (доход от продажи акций сверх их номинальной стоимости за вычетом расходов на их продажу);

безвозмездно полученные денежные и материальные ценности на производственные цели;

ассигнования из бюджета на финансирование капитальных вложений; поступления на пополнение оборотных средств.

Добавочный капитал аккумулирует денежные средства, поступающие предприятию в течение года по указанным выше каналам. Основным каналом здесь являются результаты переоценки основных фондов. Вполне естественным является ежегодное увеличение уставного капитала за счет добавочного. Но, как отмечалось, многие предприятия этого не делают.

Резервный капитал образуется за счет отчислений от прибыли в размере, определенном уставом. Ежегодно в резервный фонд должно отчисляться не менее 5% чистой прибыли до тех пор, пока резервный капитал не достигнет установленного уставом размера. Резервный капитал предприятия в узком смысле слова предназначен для покрытия его убытков, а в акционерных обществах — также для погашения облигаций общества и выкупа их акций в случае отсутствия иных средств. Если резервный фонд используется на указанные цели, то отчисления в него производятся из прибыли до ее налогообложения.

В широком смысле слова резервный фонд предприятия должен использоваться в соответствии с мировой практикой в двух направлениях: при недостатке оборотных средств он направляется на формирование производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции;

при достаточности оборотных средств он направляется в краткосрочные финансовые вложения.

В настоящее время предприятия могут использовать резервный капитал и в широком смысле, но в этом случае отчисления в него должны производиться из чистой прибыли. В частности, акционерные общества могут формировать из чистой прибыли специальный фонд акционирования работников общества. Он предназначен для приобретения акций общества, продаваемых акционерами, для последующего размещения их работникам. В условиях развития производства, когда будут приглашаться высококвалифицированные специалисты, это может быть одним из стимулов. Акции акционерного общества могут быть одним из вариантов премирования работников. Кроме того,

добавочном капитале, так и на операционных доходах и расходах. Но здесь имеются следующие особенности:

сумма дооценки основных фондов отражается на добавочном капитале предприятия, но если она (или часть ее) равна сумме их уценки в предыдущие периоды, отраженной на операционных расходах, то в этом случае она включается в состав операционных доходов отчетного периода;

уценка основных фондов включается в состав операционных расходов, но при этом сумма уценки, равная сумме их дооценки, проведенной в предыдущие периоды; относится в уменьшение добавочного капитала, а разница в суммах уценки и дооценки относится на операционные расходы.

концентрация большей части выпущенных акционерным обществом акций среди работников общества является мощным стимулом и условием повышения эффективности производства.

Вторая группа денежных фондов — это **фонды привлеченных средств**. Они имеют двойственный характер. С одной стороны, эти средства находятся в обороте предприятия, но не постоянно, а с другой — они принадлежат его работникам (дивиденды и фонд потребления). Подтверждает их двойственность то, что, во-первых, в балансе предприятия они находятся в разделе V пассива, т. е. среди краткосрочных обязательств, а во-вторых, при некоторых расчетах они исключаются из обязательств предприятия.

Третья группа денежных фондов предприятия — это **фонды заемных средств**. В условиях рыночной экономики ни одно предприятие не может обходиться без заемных средств. Многообразие фондов дает возможность использовать их в различных ситуациях. Заемные средства в нормальных экономических условиях способствуют повышению эффективности производства и тем самым выполняют функцию **финансового рычага**.

Рассмотрим пример.

Два предприятия имеют одинаковые исходные данные (сумма оборотных средств) и одинаковый финансовый результат (прибыль). Отличие заключается в том, что предприятие А кредитом не пользуется, а у предприятия Б постоянно в обороте находится кредит в размере 2000 тыс. руб.

(тыс. руб.)

Предприятие	Оборотные средства	Источники оборотных средств.		Прибыль	Рентабельность(в %)	
		Собственные средства	Кредит		к оборотным средствам	к собственным средствам
А	5000	5000	-	1000	20	20
Б	5000	3000	2000	1000	20	33,3

Из расчета видно, что рентабельность (отдача) собственных средств у предприятия Б — 33,3%, в то время как у предприятия А — только 20%. Именно так работает финансовый рычаг, повышая рентабельность собственных средств предприятия.

Но есть и другая сторона проблемы. У предприятия Б себестоимость продукции будет больше на сумму процентов за кредит. В результате, с одной стороны, у него выше рентабельность, а с другой — больше себестоимость. Такое превышение называется эффектом финансового рычага. Чтобы определить, в каких случаях эффект от первого фактора превысит потери от второго, используют формулу

$$\text{ЭФР} = (P_{cc} - ПС_{\phi}) \times \frac{ЗС}{СС},$$

Раздел XV

где ЭФР — эффект финансового рычага; P_{cc} — рентабельность собственных средств; $ПC_{\phi}$ — фактическая процентная ставка за кредит; ЗС — заемные средства предприятия; СС — собственные средства предприятия.

Формула состоит из двух частей: первая — разница между уровнем рентабельности собственных средств и фактической процентной ставкой за кредит; вторая — отношение заемных средств к собственным. Результат первой части формулы может быть положительным, равным нулю и отрицательным. При положительном результате предприятие получает дополнительную прибыль от использования кредита и тем самым увеличивает рентабельность собственных средств. При нулевом результате нет дополнительной прибыли, но нет и убытков, при отрицательном — предприятие получает от использования кредита убытки, так как кредит для него оказывается дорогим.

Вторая часть формулы отражает финансовую структуру капитала предприятия. На первый взгляд может показаться, что чем выше доля заемных средств, тем выше эффект. На самом деле при увеличении доли заемных средств возрастает риск в деятельности предприятия, следовательно, есть предел, который регулирует это соотношение. При его превышении банки и кредиторы или прекращают выдачу кредитов, или в отдельных случаях выдают их, но под более высокий процент, что, естественно, отражается на эффекте.

Таким образом, структура капитала оказывает серьезное влияние на рентабельность собственных средств предприятия. Существуют три основных показателя структуры капитала. Первый из них — это *коэффициент соотношения заемных и собственных средств*:

$$K_{зс} = \frac{ЗС}{СС} = \frac{П_{IV} + П_V}{П_{III}}$$

где $П_{III}$, $П_{IV}$, $П_V$ — соответствующие разделы пассива баланса.

Максимальное значение этого коэффициента не должно превышать 1, т. е.

$$K_{зс} \leq 1, \text{ или } \max K_{зс} = 1.$$

Коэффициент автономии показывает автономность, независимость предприятия от заемных источников:

$$K_a = \frac{П_{III}}{ПБ},$$

где ПБ — пассив баланса.

Минимальное значение его равно 0,5, т.е. собственных средств в обороте предприятия не должно быть меньше половины. Следовательно, $K_a > 0,5$, или $\min K_a = 0,5$.

Третий коэффициент структуры капитала называется *коэффициентом финансового рычага*. Он рассчитывается как обратный по отношению к коэффициенту автономии:

$$K_{\text{ф.р}} = \frac{\text{ПБ}}{\text{П}_{\text{III}}}.$$

Если первые два коэффициента используются при расчете эффекта финансового рычага, при оценке кредитоспособности предприятия, при финансовом анализе, то коэффициент финансового рычага используется при расчете факторов, влияющих на рентабельность собственных средств в качестве одного из этих факторов. Следовательно, он не может иметь как минимального, так и максимального значения.

2. Ликвидность предприятия

Ликвидность предприятия — это его способность рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам. Внешним проявлением ликвидности является его платежеспособность.

Ликвидность предприятия проявляется также через ликвидность его активов и его баланса в целом. Прежде всего ликвидность предприятия — это ликвидность его активов, т. е. их способность быть превращенными в деньги, как правило, по рыночной цене или с небольшой уступкой в цене. Величина ликвидности активов также связана со временем их превращения в деньги: чем быстрее, тем ликвиднее.

На ликвидность предприятия основное влияние оказывают структура его активов и капитала, а также (в первую очередь) организация и состояние его оборотных активов и источников их формирования. Именно оборотные средства прежде всего определяют финансовое состояние предприятия.

2.1. Оборотные средства предприятий

Оборотные средства — это фонд денежных средств предприятия, предназначенный для обеспечения планомерного, непрерывного процесса производства и обращения и авансируемый в оборотные производственные фонды и фонды обращения, с одной стороны, и в материальные и нематериальные оборотные активы — с другой.

Управление оборотными средствами предприятия предполагает управление их кругооборотом, в процессе которого они проходят три стадии: денежную, производственную и товарную.

Для обеспечения непрерывности процесса производства на любом предприятии оборотные средства должны находиться в любой момент в каждой из трех стадий кругооборота. Это очень важная закономерность организации оборотных средств.

Раздел XV

Управление оборотными средствами предприятия предполагает также управление ими как денежным фондом, что включает управление источниками формирования этого фонда и направлениями использования данных денежных средств (рис. 1).



Рис. 1. Управление оборотными средствами предприятия

Как видно из рис. 1, существуют четыре источника формирования оборотных средств предприятий. Управление этим процессом (анализ, оптимизация, постоянный контроль) представляет собой основное содержание финансовой деятельности предприятия по управлению ликвидностью и платежеспособностью. Источники формирования оборотных средств — это фундамент ликвидности и платежеспособности предприятия.

Собственные оборотные средства — основной источник. Их размер определяется размером запасов предприятия, плановая сумма которых покрывается собственными средствами, а сверхплановая — заемными.

Фактический размер источников оборотных средств предприятия по балансу определяется следующим образом.

Источники оборотных средств	Способы определения по балансу
1. Собственные оборотные средства	1-й способ: $\Pi_{III} + \Pi_{IV} - A_I$ 2-й способ: $A_{II} - \Pi_V$
2. Кредит и займы	П. 1 из разд. Π_V
3. Кредиторская задолженность	П. 2 из разд. Π_V
4. Привлеченные средства	Пп. 3, 4, 5, 6, 7 из разд. Π_V

В настоящее время структура источников оборотных средств большинства отечественных предприятий не отвечает современным требованиям. Доля собственных средств составляет до 10%, кредита — до 10%, кредиторов — до 80%, прочих — до 5%. Оптимальная структура примерно следующая: собственные средства — 40-50%, кредит — до 30%, кредиторы — 20-25%, прочие — до 5%. Таким образом, оптимизация структуры источников формирования оборотных средств предприятий

ле достигнута. Этому мешают три проблемы, без решения которых российская экономика не способна выйти из кризиса:

первая — большое число предприятий имеют недостаток собственных средств; для решения этой проблемы необходим комплекс мер, который позволил бы предприятиям заработать свои оборотные средства;

вторая — дороговизна кредита для предприятий и незаинтересованность в нем коммерческих банков не позволяют пользоваться им в достаточных объемах; одна из мер решения этой проблемы — снижение учетной ставки Центрального банка РФ;

третья — большие взаимные неплатежи предприятий друг другу; необходима разработка обоснованной программы решения этой проблемы.

Показатели ликвидности

Ликвидность предприятия можно определять с помощью ряда коэффициентов.

Коэффициент ликвидности:

$$K_{л} = \frac{A_{\text{II(немат)}}}{\Pi_{\text{V}}},$$

где. $A_{\text{II(немат)}}$ — нематериальные оборотные средства (дебиторы, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения).

Минимальное значение этого коэффициента 0,8—1,0.

Коэффициент абсолютной ликвидности

$$K_{\text{ал}} = \frac{\text{НЛА}}{\Pi_{\text{V}}},$$

где НЛА — наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения).

Минимальное значение этого коэффициента 0,2 объясняется тем, что НЛА должны покрывать наиболее срочные обязательства (кредиторы и кредиты, не погашенные в срок), доля которых среди обязательств предприятия в нормальных условиях не более 20—25%.

Коэффициент текущей ликвидности

$$K_{\text{т.л}} = \frac{A_{\text{II}}}{\Pi_{\text{V}} (ЗС + K_{\text{р}}З)},$$

где ЗС — заемные средства; $K_{\text{р}}З$ — кредиторская задолженность; оба вида средств из Π_{V}

В целях оперативного управления ликвидностью и источниками Денежных средств предприятия должны периодически составлять матричный баланс за каждый квартал, показывающий, на какие цели использованы различные источники денежных средств.

2.2. Управление дебиторской задолженностью

Одно из серьезных направлений повышения ликвидности предприятий — это **управление дебиторской задолженностью**. Неплатежи предприятий друг другу постоянно растут и в последнее время достигли очень больших размеров.

Дебиторская задолженность — это, с одной стороны, один из видов, часть оборотных активов предприятия, а с другой — неполученная часть его выручки, т. е. средства, временно отвлеченные из оборота предприятия. В этой связи дебиторская задолженность является фактором, определяющим:

- размер и структуру оборотных активов;
- размер и структуру выручки от реализации;
- длительность финансового цикла;
- оборачиваемость оборотных активов и активов в целом;
- ликвидность и платежеспособность предприятия;
- источники его денежных средств.

Управление дебиторской задолженностью включает:

- сквозной анализ и постоянный контроль за ее состоянием;
- выработку политики коммерческого кредитования, предоставления отсрочки платежа;
- оптимизацию ее размера;
- прогнозирование поступления дебиторской задолженности;
- обеспечение своевременного получения задолженности, недопущение истечения срока исковой давности и др.

Анализ дебиторской задолженности проводится по срокам возникновения (0-45 дней, 45-90, свыше 90 дней) и по перечню дебиторов, которые должны составляться в двух вариантах.

Первый вариант включает три группы дебиторов соответственно их доле в общей сумме задолженности:

- более 5%;
- от 3 до 5%;
- другие.

При втором варианте дебиторы делятся на четыре группы:

- имеющие отсрочку платежа;
- просрочившие платеж;
- являющиеся плательщиками по вексялям;
- другие.

Второй вариант предполагает фактически анализ дебиторской задолженности по ее видам (табл. 1).

Одним из направлений управления дебиторской задолженностью является выработка политики коммерческого кредитования предприятия, т. е. предоставления отсрочки платежа. Коммерческий кредит предоставляется поставщиком покупателю путем отсрочки платежа. Условия ее оформляются в договоре примерно в таком виде: 3/7 — 30. Это означает, что отсрочка предоставляется на 30 дней, но если покупатель оплатит продукцию в первые 7 дней, он получит скидку с суммы

Таблица 1

Виды дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность	Сроки наступления	Особенности
1. Срочная	В пределах срока, установленного договором	Возникает или в результате применяемых форм безналичных расчетов, или как результат отсрочки платежа
2. Просроченная	Более срока, установленного договором	Результат неплатежей
3. Истек срок исковой давности	Более 3 лет с момента окончания срока исполнения (договорного)	Возникает из просроченной задолженности по истечении 3-летнего срока. Списывается на убытки с уменьшением налогооблагаемой базы и отражается на забалансовом счете
4. Находящаяся на забалансовом счете	В течение 5 лет с момента списания	Возникает из просроченной задолженности

платежа в размере 3%. Таким образом, покупателю предоставляются альтернативные варианты его стимулирования. Это распространенная мировая практика. Существуют три типа такой политики, которые перечислены в табл. 2.

Условия отсрочки платежа определяются типом принятой предприятием политики и включают следующее:

сроки отсрочки платежа покупателям;

размеры коммерческого кредита, предоставляемого различным покупателям;

размеры скидок при оплате продукции покупателями в первые дни после ее отгрузки;

механизм и размеры штрафных санкций при несвоевременной оплате продукции покупателями; определяется прежде всего положениями ГК РФ, учитывает покупателей и виды продукции, должен возмещать все виды потерь предприятия-поставщика;

доля отсрочек платежа, оформляемая векселями, и условия векселей; определяется прежде всего вексельной политикой предприятия.

В целях прогнозирования поступления дебиторской задолженности используется *коэффициент инкассации*:

$$K_{\text{инк.д.з}} = \frac{\text{ПДЗ}}{\text{ОП}},$$

где $K_{\text{инк.д.з}}$ — коэффициент инкассации дебиторской задолженности в каком-либо месяце; ПДЗ — поступления дебиторской задолженности в данном месяце; ОП — отгрузка продукции в данном месяце.

Основные способы получения дебиторской задолженности изложены в ГК РФ, в гл. 26 «Прекращение обязательств», их можно разбить на две группы по основанию прекращения обязательств:

1-я группа — исполнением или невозможностью исполнения;

2-я группа — реструктуризацией дебиторской задолженности.

Типы политики коммерческого кредитования предприятий

Тип политики	Цель	Направления деятельности	Возможные последствия
1. КОНСЕРВАТИВНАЯ или ЖЕСТКАЯ Риск минимальный	Платежеспособность и рентабельность на заданном уровне	1. Отсрочка платежа только надежным покупателям. 2. Жесткие условия отсрочки платежа (коммерческого кредита): минимальные размер и сроки, высокая стоимость. 3. Жесткий контроль за дебиторской задолженностью, ее сроками, порядком взыскания	ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ: стабильность объемов, финансового состояния и результатов до определенного момента ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ: потеря рынков, отставание от конкурентов, снижение платежеспособности, ликвидности и рентабельности через определенный период
2. УМЕРЕННАЯ Риск умеренный	Надежность и стабильность финансовой деятельности	Традиционная финансовая политика	Стабильность финансового состояния в течение длительного времени
3. АГРЕССИВНАЯ или МЯГКАЯ Риск большой	Расширение объема продаж, завоевание рынка	1. Максимальное расширение отсрочки платежа и предоставление скидки. 2. Льготные условия отсрочки платежа (коммерческого кредита): увеличение срока, размера, снижение стоимости кредита, возможность пролонгирования	ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ: рост объема реализации, завоевание рынков, создание потенциальных возможностей роста прибыли ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ: значительное отвлечение оборотных средств, снижение ликвидности и платежеспособности, увеличение затрат на взыскание долгов, снижение эффективности активов, увеличение длительности финансового и операционного циклов

Первая группа способов включает:

- 1) получение денежного платежа от дебитора;
- 2) исчезновение необходимости исполнения долга при совпадении должника и кредитора в одном лице, в частности при покупке кредитором предприятия-должника (или наоборот);
- 3) оплату дебиторской задолженности банковским векселем;
- 4) прощение долга;
- 5) невозможность исполнения обязательства как в связи с невиновностью ни одной из сторон (ни одна не отвечает), так и в связи с виновностью кредитора;
- 6) издание акта государственного органа, в результате чего исполнение обязательства становится невозможным полностью или частично;
- 7) ликвидацию юридического лица как должника, так и кредитора.

Вторая группа способов получения дебиторской задолженности путем ее реструктуризации предполагает:

- 1) отступное, т.е. сокращение суммы задолженности в обмен на активы должника;
- 2) погашение задолженности пакетом акций должника;
- 3) двусторонний зачет взаимных требований;
- 4) многосторонний зачет взаимных требований;
- 5) приобретение требований к кредитору у его кредиторов со скидкой (дисконтом) с последующим взаимозачетом на их полную сумму;
- 6) уступки кредиторов под обеспечение долга дебитора, так как обеспеченная задолженность имеет больше гарантий ее получения;
- 7) оформление дебиторской задолженности векселями;
- 8) новацию;
- 9) рассрочку (отсрочку) долгов на определенных условиях;
- 10) перемену лиц в обязательстве, т. е. либо переход прав кредитора к другому лицу, либо перевод должником своего долга на другое лицо. Переход прав кредитора в соответствии со сделкой называется уступкой требования. Одним из вариантов уступки является факторинг, когда кредитор уступает банку или специализированной компании право получения долга от покупателя по платежным документам за отправленную продукцию.

Для списания дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности (3 года), необходимы:

- инвентаризация просроченной задолженности на счетах бухгалтерского учета;
- принятие мер по розыску и взысканию задолженности;
- письменное подтверждение дебитора невозможности погашения задолженности;
- письменное обоснование главного бухгалтера необходимости списания дебиторской задолженности;
- приказ или распоряжение руководителя предприятия о списании задолженности на финансовый результат;
- запись в бухгалтерском учете;
- отражение на отдельном забалансовом счете списанной задолженности в течение пяти лет с момента списания с целью возможного ее получения.

Предприятие может и не списывать дебиторскую задолженность, по которой истек срок исковой давности, при условии, если ее сумма является реальной для взыскания — например, если имеется документ с обязательством об оплате.

2.3. Показатели оборачиваемости средств.

Финансовый цикл

Одним из факторов, определяющих ликвидность предприятия, является оборачиваемость средств: активов, оборотных активов, запасов, Дебиторской и кредиторской задолженности, собственных средств и др.

Раздел XV

Имеются два показателя оборачиваемости: длительность одного оборота и коэффициент оборачиваемости. Длительность одного оборота (в днях) определяется по формуле (на примере оборачиваемости активов)

$$\text{ДОО}_A = \frac{A_{\text{ср}} \times Д}{В},$$

где ДОО_A — длительность одного оборота активов; $A_{\text{ср}}$ — среднеарифметическая величина активов; $Д$ — количество дней в периоде; $В$ — выручка от продаж.

Коэффициент оборачиваемости можно определить двумя способами:

$$K_{\text{об}_A} = \frac{Д}{\text{ДОО}_A}; \quad K_{\text{об}_A} = \frac{В}{A_{\text{ср}}}.$$

Он показывает, сколько раз обернулись средства предприятия в течение какого-то периода.

Показатели оборачиваемости лежат в основе расчета циклов предприятия.

Производственный цикл (ПЦ) — это время от момента поступления на предприятие материальных ценностей до отгрузки готовой продукции. Этот цикл равен времени обращения запасов (ВОЗап), которое определяется по формуле

$$\text{ВОЗап} = \frac{\text{Зап}_{\text{ср}} \times Д}{С},$$

где $С$ — себестоимость реализуемой продукции; $\text{Зап}_{\text{ср}}$ — средняя величина запасов.

Операционный цикл (ОЦ) — это время от момента поступления материальных ценностей на предприятие до оплаты готовой-продукции. Этот цикл определяется по формуле

$$\text{ОЦ} = \text{ВОЗап} + \text{ВОДЗ},$$

где ВОДЗ — время обращения дебиторской задолженности.

В свою очередь, время обращения дебиторской задолженности определяется по формуле

$$\text{ВОДЗ} = \frac{\text{ДЗ}_{\text{ср}} \times Д}{В},$$

где $\text{ДЗ}_{\text{ср}}$ — среднеарифметическая величина дебиторской задолженности за период.

Финансовый цикл (ФЦ) — это время от момента оплаты поступающих на предприятие материальных ценностей до оплаты готовой продукции. Финансовый цикл определяется по формуле

$$\PhiЦ = \text{ВОЗ}_{\text{ан}} + \text{ВОДЗ} - \text{ВОКЗ},$$

где ВОКЗ — время обращения кредиторской задолженности.

ВОКЗ определяется по формуле

$$\text{ВОКЗ} = \frac{\text{КЗ}_{\text{ср}} \times \text{Д}}{\text{С}},$$

где $\text{КЗ}_{\text{ср}}$ — среднеарифметическая величина кредиторской задолженности за период.

Управление финансовым циклом — одно из важных направлений управления финансами предприятия. Если оно имеет устойчивое финансовое состояние, тогда объектом управления должно быть время обращения кредиторской задолженности. При неустойчивом финансовом состоянии воздействие должно быть направлено на время обращения запасов и дебиторской задолженности. Перед предприятиями, имеющими кризисное финансовое состояние, на первых этапах восстановления платежеспособности проблемы *управления финансовым циклом* не стоят.

3. Рентабельность предприятия

3.1. Маржинальный анализ. Производственный рычаг

Финансовые результаты предприятия прежде всего определяются функционированием взаимосвязи «затраты — выручка — прибыль».

Существуют два метода включения затрат в себестоимость продукции. При первом методе затраты делятся на прямые и косвенные (накладные расходы). При этом определяется полная себестоимость каждого вида выпускаемой продукции или оказываемых услуг. При втором методе затраты делятся на переменные и постоянные.

Отличия первого метода от второго состоят в следующем.

1. Деление затрат на прямые и косвенные осуществляется в зависимости от того, как они включаются в себестоимость единицы продукции: прямые затраты непосредственно, а косвенные — в процентах к определенной базе. А деление затрат на переменные и постоянные осуществляется в зависимости от их изменчивости в связи с изменением объема производства и продажи продукции.

2. При втором методе определяется неполная, ограниченная себестоимость единицы продукции только на основу переменных затрат. Постоянные затраты на себестоимость единицу продукции не относятся, а включаются в общей сумме в себестоимость всего объема выпущенной продукции.

3. Вышеизложенный подход позволяет значительно расширить аналитические возможности второго метода, кроме того, дает более

реальное представление о выгодности отдельных видов выпускаемой продукции.

Преимущества первого метода связаны с тем, что определяются все затраты на единицу продукции по плану и фактически. Это дает возможность решать некоторые управленческие задачи, основывающиеся на разработке соответствующих норм и нормативов. Но в то же время включение в себестоимость единицы продукции косвенных (накладных) расходов искажает информацию о рентабельности отдельных заказов. Кроме того, цены, определенные на основе полных затрат единицы продукции, недостаточно гибки.

Переменные затраты — это затраты, которые непосредственно зависят от объема производства и изменяются пропорционально его изменению. Поведение переменных затрат хорошо видно на графиках (рис. 2).



Рис. 2. Поведение переменных затрат

Безусловно, такие факторы, как повышение производительности труда или применение сверхурочных работ, могут прямую линию переменных затрат сделать кривой в ту или другую сторону.

Постоянные затраты в целом не изменяются в зависимости от изменения объема производства. Но эти затраты на единицу продукции при росте объема производства уменьшаются, а при его снижении увеличиваются. Об этом свидетельствует следующий пример.

Объем производства, шт.	Постоянные затраты, руб.	
	на весь объем	на единицу продукции
1000	64 000	64
2000	64 000	32
3000	64 000	21,33

В то же время постоянные затраты могут быть неизменными до определенного момента, после чего их необходимо одновременно увеличить. И если постоянно растет объем производства, постоянные затраты периодически увеличиваются.

Отдельные затраты увеличиваются при увеличении объема производства, но не пропорционально его росту, а в меньшем объеме. Такие затраты называются постоянно-переменными. К ним относятся затраты на электроэнергию, отопление, телефон, ремонт основных фондов

др. Текущие затраты, обеспечивающие жизнедеятельность предприятия, — это постоянная составляющая постоянно-переменных затрат, а затраты, связанные с развитием производства, — это переменная составляющая.

Анализ взаимосвязи «затраты — выручка — прибыль» предполагает использование трех элементов:

- маржинальный доход;
- относительный доход;
- передаточное отношение.

Маржинальный доход — это разница между выручкой от продаж и переменными затратами на ее производство, т. е.

$$МД = В - ПЕР.$$

Относительный доход — это маржинальный доход, выраженный в процентах по отношению к выручке от продаж, т. е.

$$ОД = \frac{МД}{В} \times 100.$$

Передаточное отношение — это отношение маржинального дохода к прибыли от продаж, т. е.

$$ПО = \frac{МД}{П_{п}}.$$

Это — второй рычаг на предприятии, который называют производственным или операционным.

Рассмотрим пример.

(тыс. руб.)

	Предприятия			
	А	Б	В	Г
1. Объем реализации (шт.)	1000	1000	1000	1000
2. Цена единицы	0,1	0,1	0,1	0,1
3. Выручка от продаж	100	100	100	100
4. Переменные затраты	50	20	60	60
Маржинальный доход	50	80	40	40
Относительный доход, %	50	80	40	40
5. Постоянные затраты	30	60	20	30
Прибыль от продаж	20	20	20	10
Передаточное отношение	2,5	4	2	4

Раздел XV

Из рассмотренного примера можно сделать следующие выводы.

Предприятие будет рентабельным, если маржинальный доход будет выше постоянных затрат. Маржинальный доход выше там, где выше удельный вес постоянных затрат в сумме всех затрат.

Это объясняется тем, что в условиях научно-технического прогресса постоянные затраты растут более высокими темпами, чем переменные, в основном за счет использования более производительного и, соответственно, более дорогого оборудования. Переменные затраты у предприятий В и Г одинаковые (60 тыс. руб.), но за счет более высоких постоянных затрат прибыль предприятия Г меньше при более высоких его потенциальных возможностях. В то же время постоянные затраты у предприятий Г и А одинаковые, но за счет более высоких переменных затрат предприятие Г имеет меньшую прибыль при больших потенциальных возможностях.

Три предприятия: А, Б и В — имеют одинаковую прибыль от реализации — 20 тыс. руб. Но предприятие Б за счет, более высоких постоянных затрат имеет более высокий маржинальный доход и большие, чем у других, потенциальные возможности. Следовательно, оно самое эффективное. Следует иметь в виду, что здесь включаются постоянные затраты, рассчитанные на основе нормативов. Большие или меньшие потенциальные возможности предприятий определяются с помощью передаточного отношения. Передаточное отношение выражает взаимосвязь между переменными и постоянными затратами, и оно тем выше, чем выше постоянные затраты по отношению к переменным. При равном росте объема продаж более высокие темпы роста прибыли будут у тех предприятий, у которых больше передаточное отношение, так как

$$\Delta\P_{\text{п}} = \text{ПО} \times \Delta\text{В},$$

где $\Delta\P_{\text{п}}$ — темпы роста прибыли в планируемом периоде, %; $\Delta\text{В}$ — темпы роста выручки от продаж в планируемом периоде, %.

Таким образом, если рассматриваемые предприятия запланируют на следующий год (или квартал) рост объема реализации на 10%, то:

у предприятия А прибыль вырастет на 25% ($2,5 \times 10\%$) и составит 25 тыс. руб. ($20 + 5$),

у предприятия Б — на 40% ($4 \times 10\%$) и составит 28 тыс. руб. ($20 + 8$);

у предприятия В — на 20% ($2 \times 10\%$) и составит 24 тыс. руб. ($20 + 4$);

у предприятия Г — на 40% ($4 \times 10\%$) и составит 14 тыс. руб. ($10 + 4$).

Следует иметь в виду, что эта закономерность действует и в обратном направлении, т. е. при падении объемов производства больше теряют наиболее эффективные предприятия, о чем в России достаточно полно говорит опыт последних лет.

Рассмотренный выше маржинальный метод анализа взаимосвязи «затраты - • выручка — прибыль» позволяет предприятиям:

- рассчитать зависимость темпов роста прибыли от объема продаж;
- определить соотношение затрат, цены и объема продаж продукции;
- достаточно точно планировать прибыль предприятия и определять наиболее рентабельные виды продукции и производств;
- использовать данный метод во внутрифирменном планировании;
- определять основы принятия управленческих решений как тактического, так и стратегического плана;
- определять эффективность инвестиционных проектов;
- использовать указанный метод как основу ценообразования на выпускаемую продукцию и оказываемые услуги.

Одно из важнейших преимуществ маржинального метода состоит в том, что с его помощью можно определить так называемый уровень нулевой прибыли, т. е. тот объем реализации, при котором у предприятия не будет ни прибыли, ни убытков. Точка на графике, которая характеризует этот уровень, в экономической литературе имеет разные названия: критическая точка, точка безубыточности, порог рентабельности, точка самоокупаемости, точка перелома, мертвая точка.

Условием уровня нулевой прибыли является ситуация, когда выручка от реализации равна сумме переменных и постоянных затрат, т. е.

$$B = \text{ПЕР} + \text{ПОС.}$$

Объем реализации в натуральном выражении при уровне нулевой прибыли, т. е. в точке безубыточности, можно определить по следующей формуле:

$$\text{ОР}_{\text{нат}} = \frac{\text{ПОС}}{\text{МД}_{\text{ед}}},$$

где $\text{ОР}_{\text{нат}}$ — объем реализации в натуральном выражении; ПОС — постоянные затраты; $\text{МД}_{\text{ед}}$ — маржинальный доход на единицу продукции.

То же самое в денежном выражении определяется следующим образом:

$$\text{ОР}_{\text{руб.}} \text{ (или } B) = \frac{\text{ПОС}}{\text{ОД}}$$

где $\text{ОР}_{\text{руб}}$ — объем реализации в денежном выражении; ОД — относительный доход.

Раздел XV

Таким образом, объем реализации (в натуральном и денежном выражении) для рассмотренных выше четырех предприятий будет равен:

Предприятия	Объем реализации в точке безубыточности	
	в натуральном выражении, шт.	в денежном выражении, тыс. руб.
А	$\frac{30\ 000\ \text{руб.}}{50\ \text{руб.}} = 600$	$\frac{30\ 000\ \text{руб.}}{0,5} = 60$
Б	$\frac{60\ 000\ \text{руб.}}{80\ \text{руб.}} = 750$	$\frac{60\ 000\ \text{руб.}}{0,8} = 75$
В	$\frac{20\ 000\ \text{руб.}}{40\ \text{руб.}} = 500$	$\frac{20\ 000\ \text{руб.}}{0,4} = 50$
Г	$\frac{30\ 000\ \text{руб.}}{40\ \text{руб.}} = 750$	$\frac{30\ 000\ \text{руб.}}{0,4} = 75$

Из приведенных расчетов можно сделать еще один вывод: наиболее эффективный вариант, т. е. предприятие Б, является наиболее сложным, так как имеет самый большой уровень нулевой прибыли.

Одновременно с расчетами точки безубыточности можно рассчитать еще один очень важный для предприятия показатель — зону финансовой безопасности по следующей формуле:

$$\text{ЗФБ} = \frac{\text{ОР}_{\text{пл}} - \text{ОР}_{\text{т.б}}}{\text{ОР}_{\text{пл}}} \times 100,$$

где ЗФБ — зона финансовой безопасности; $\text{ОР}_{\text{пл}}$ и $\text{ОР}_{\text{т.б}}$ — объем реализации плановый и в точке безубыточности.

В результате зона финансовой безопасности для предприятия А будет равна 40, Б — 25, В — 50, Г — 25%. Контроль за этим показателем должен обеспечивать стабильность зоны.

3.2. Виды прибыли. Дивидендная политика

Существуют следующие виды прибыли предприятия.

Прибыль от продаж — определяется как разница между выручкой от продаж и полной себестоимостью проданной продукции.

Прибыль балансовая — это прибыль от продаж с учетом сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов.

Прибыль налогооблагаемая — это прибыль, которая определяется в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса РФ и правилами налогового учета.

Прибыль чистая — это налогооблагаемая прибыль за вычетом налога на прибыль с учетом сальдо чрезвычайных доходов и расходов, а также некоторых других факторов. Например, в чистую прибыль включается прибыль от других предприятий и организаций, по которой уплачен налог у источника.

Именно чистая прибыль — главный показатель оценки эффективности деятельности предприятия. Именно чистая прибыль распределяется на предприятия.

Основные направления распределения чистой прибыли следующие: в фонд накоплений, т. е. на развитие производства; на выплату дивидендов; на другие расчеты с собственниками, учредителями; в фонд потребления, т.е. на нужды работников предприятия; на уплату штрафов (за несвоевременные платежи налогов в бюджет, экологических, за сокрытие налогооблагаемой базы).

Одной из главных проблем распределения чистой прибыли для акционерных обществ является проблема очередности и соотношения средств на развитие производства и на выплату дивидендов. Эта проблема решается путем разработки **дивидендной политики АО**. Она включает в себя следующие разделы:

- порядок выплаты дивидендов;
- тип дивидендной политики;
- формы выплаты дивидендов.

Общие положения о порядке выплаты дивидендов определены Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 7 августа 2001 г. № 120-ФЗ.

Дивиденды акционерным обществом могут быть выплачены один раз в год по размещенным акциям. Объявленные дивиденды АО обязаны выплатить по акциям каждой категории. Решение о выплате дивидендов, их размере, форме выплаты по акциям каждой категории принимается общим собранием акционеров. Размер годовых дивидендов не может быть больше рекомендованного советом директоров (наблюдательным советом) общества.

Срок выплаты годовых дивидендов определяется уставом общества или решением общего собрания акционеров о выплате годовых дивидендов. В случае если эта дата не определена, срок выплаты дивидендов не должен превышать 60 дней со дня принятия решения о выплате годовых дивидендов.

Список лиц, имеющих право получения годовых дивидендов, составляется на дату составления списка лиц, имеющих право участвовать в годовом общем собрании акционеров.

Ограничения на выплату дивидендов, когда акционерное общество не вправе принять решение об их выплате, действуют в следующих случаях:

- а) до полной оплаты всего уставного капитала общества;

б) до выкупа всех акций, которые должны быть выкуплены обществом в определенных случаях (в соответствии со ст. 76 Закона «Об акционерных обществах»);

в) если на день принятия решения о выплате дивидендов акционерное общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с законодательством РФ или они могут появиться как результат выплаты дивидендов;

г) если на день принятия решения о выплате дивидендов стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала, резервного фонда и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше их размера в результате принятия такого решения;

д) в иных случаях, предусмотренных федеральными законами.

Если на день выплаты дивидендов возникнут обстоятельства, отмеченные в пп. в), г), д), общество не вправе выплачивать объявленные дивиденды по акциям. По прекращении указанных обстоятельств общество обязано выплатить акционерам объявленные дивиденды.

Решение о выплате дивидендов по привилегированным акциям, размер которых определен уставом, а также по кумулятивным привилегированным акциям должно быть принято в первую очередь, т. е. до принятия решения о выплате дивидендов по обыкновенным акциям и привилегированным, размер дивиденда по которым не определен.

Точно так же должна быть учтена предусмотренная в уставе общества очередность получения дивидендов по определенным типам привилегированных акций.

Имеется значительный мировой опыт применения различных типов дивидендной политики. Существует несколько теорий дивидендной политики.

Большинству российских акционерных обществ в непростых экономических условиях вряд ли есть смысл вообще платить дивиденды или выплачивать их в небольших размерах. Их выплачивают, как правило, процветающие и крупные АО, акции которых котируются на бирже. Небольшие и средние АО решают этот вопрос или в зависимости от провозглашенной ими финансовой политики, или в зависимости от их финансового положения в тот или иной момент. АО в первые 5 лет своего существования, а также имеющие значительные долги, дивиденды, как правило, не платят (табл. 3).

Формы выплаты дивидендов играют важную роль как во взаимоотношениях АО с акционерами, так и в их влиянии на финансовые результаты.

Источниками выплаты дивидендов могут быть:

чистая прибыль;

специально предназначенные фонды АО для выплаты дивидендов по привилегированным акциям;

заемные средства (при временном отсутствии собственных средств).

Таблица 3

Основные типы дивидендной политики

Сущность политики	Оценка	
	Преимущества	Недостатки
1. Остаточная политика		
Чистая прибыль АО направляется на выплату дивидендов после удовлетворения других потребностей, и прежде всего развития производства	1. Обеспечение нормального развития АО 2. Удовлетворение текущих финансовых потребностей АО	1. Нестабильность размера и периодичности выплат дивидендов 2. Непредсказуемость цены акций на рынке
II. Политика стабильного размера выплат дивидендов		
Стабильный размер дивиденда на протяжении продолжительного периода, но, как правило, на относительно невысоком уровне	1. Стабильность и надежность размера и периодичности дивидендных выплат 2. Положительное воздействие на цену акций на рынке	1. Слабая связь политики с финансовыми результатами АО 2. Недостаточность средств для развития производства и на другие цели в период неблагоприятных результатов
III. Политика «экстрадивиденда» или минимального стабильного размера дивиденда с надбавкой в отдельные периоды		
Стабильный, но минимальный размер дивиденда. Политика эффективна, если АО имеет нестабильные финансовые результаты	1. Достаточно большая взаимосвязь с финансовыми результатами АО 2. Стабильность выплат дивидендов на уровне их гарантии 3. Постоянная обеспеченность потребностей АО денежными средствами	1. Неблагоприятное воздействие на цену акций продолжительной выплаты дивидендов на минимальном уровне
IV. Политика стабильного уровня дивидендов по отношению к прибыли или к номиналу акции		
Стабильный, долгосрочный утвержденный норматив доли чистой прибыли на выплату дивидендов или в процентах к номиналу акции. Обычно применяется в АО с постоянной прибылью	1. Взаимосвязь политики с финансовыми результатами 2. Простота политики	1. Нестабильность размера дивиденда в периоды неблагоприятных финансовых результатов 2. При значительных колебаниях размера прибыли при этой политике возрастает риск банкротства
V/Политика постоянного возрастания размера дивиденда		
Постоянное увеличение размера дивиденда на одну акцию. Как правило, процент роста фиксированный. Девиз политики: «Никогда не снижай годовой дивиденд». Политика возможна только у процветающих АО	1. Высокая рыночная стоимость акций 2. Достаточно высокий рейтинг АО при прочих показателях у инвесторов	1. Отсутствие гибкости при проведении такой политики 2. Финансовые трудности в определенных периоды 3. Уменьшение объема инвестиций, в том числе на развитие производства 4. При снижении прибыли в течение года и недостаточности резервов возрастает риск банкротства

Дивиденды могут быть выплачены:
 деньгами;
 акциями нового выпуска;
 смешанным путем: деньгами и новыми акциями (по желанию акционеров);
 старыми размещенными акциями, выкупленными у акционеров;
 бартером — продукцией АО, его имуществом (если это предусмотрено уставом).

3.3. Система показателей рентабельности предприятий

Важную роль в оценке финансовых результатов предприятий играют показатели их рентабельности (доходности), отражающие различные стороны их деятельности. Существует шесть групп таких показателей, отражающих рентабельность: продукции, продаж, активов, собственных средств, акций и пр.

Рентабельность продукции можно выразить с помощью двух показателей.

Первый показатель, в соответствии с которым рентабельность единицы продукции определяется как отношение прибыли к себестоимости:

$$P_{\text{прод}} = \frac{\Pi}{C} \times 100.$$

Если прибыль — 20 руб., а себестоимость — 100 руб., следовательно, рентабельность — 20%. Это означает или фактическую рентабельность, или то, что цена на данную продукцию не должна быть меньше 120 руб. (20 + 100).

Второй показатель — уровень рентабельности с учетом доходности на вложенный капитал определяется по следующей формуле:

$$P_{\text{в.к}} = \frac{ВК \times УД_{\text{в.к}}}{C_{\text{ед}} \times ОР_{\text{нат}}} \times 100$$

где $P_{\text{в.к}}$ — рентабельность на вложенный капитал; ВК — вложенный в данное производство капитал; $УД_{\text{в.к}}$ — уровень доходности на вложенный капитал, предусмотренный инвестиционным проектом; $C_{\text{ед}}$ — себестоимость единицы продукции; $ОР_{\text{нат}}$ — объем реализации в натуральном выражении.

Например, для производства какой-либо продукции необходимо в соответствии с инвестиционным проектом вложить 800 тыс. руб. с уровнем доходности этих вложений 30%. Ожидаемая себестоимость единицы выпускаемой продукции — 100 руб., объем продаж — 6000 шт.

Следовательно,

$$P_{\text{в.к}} = \frac{800 \text{ тыс. руб.} \times 0,3}{0,1 \text{ тыс. руб.} \times 6000 \text{ шт.}} \times 100 = 40\%;$$

прибыль единицы продукции

$$100 \text{ руб.} \times 0,4 = 40 \text{ руб.};$$

минимальная цена

$$100 \text{ руб.} + 40 \text{ руб.} = 140 \text{ руб.} \quad /$$

В этих условиях выручка от продажи всего объема составит 840 тыс. руб. (140 руб. x 6000 шт.), себестоимость — 600 тыс. руб. (100 руб. x 6000 шт.), прибыль от продажи — 240 тыс. руб. (840 - 600),

уровень доходности на вложенный капитал — 30% (240:800 x 100), что и предусмотрено проектом.

Расчеты рентабельности продукции во многом связаны с планированием и определением фактической ситуации и в меньшей степени — ценообразованием, так как при этом методе основой цены являются затраты и не учитываются рыночные факторы (спрос и предложение).

Рентабельность продаж определяется по формуле

$$ROS = \frac{\Pi_{\text{п}}}{B} \times 100,$$

где ROS — рентабельность продаж (*Return on Sales*); $\Pi_{\text{п}}$ — прибыль от продаж; B — выручка от продаж.

Рост этого показателя может отражать рост цен на продукцию при постоянных затратах или увеличение спроса и соответственно снижение затрат на единицу продукции. Уменьшение этого показателя отражает обратные тенденции.

Следующий показатель — **рентабельность активов** (или доход на инвестиции):

$$ROA = \frac{\Pi}{A_{\text{ср}}},$$

где ROA — рентабельность активов (*Return on Assets*); Π — прибыль предприятия (может использоваться прибыль от продаж, балансовая или чистая); A^{\wedge} — средняя величина активов (имущества) предприятия за определенный период.

Этот показатель может встречаться под названием ROI — *Return on Investment*, т. е. рентабельность инвестиций.

Он отражает эффективность вложенных в предприятие денежных средств. В зависимости от ситуации может использоваться тот или иной вид прибыли, но в большинстве случаев оценка ведется по прибыли до налогообложения, т. е. по балансовой, и по прибыли после налогообложения, т. е. по чистой прибыли.

Рентабельность активов можно представить как произведение следующих двух показателей:

$$ROA = ROS \times K_{\text{об. акт}} = \frac{\Pi}{B} \times \frac{B}{A_{\text{ср}}} = \frac{\Pi}{A_{\text{ср}}},$$

где $K_{\text{об. акт}}$ — коэффициент оборачиваемости активов.

Таким образом, на рентабельность активов прежде всего оказывают влияние две группы факторов, связанных с рентабельностью продаж и оборачиваемостью активов.

Обычно при анализе рентабельности активов проводится анализ оборотных средств, так как их влияние на этот показатель значительно

Раздел XV

и подвержено серьезным влияниям в зависимости от состояния и организации оборотных средств. Расчет ведется по следующей формуле:

$$P_{o.a} = \frac{\text{ЧП}}{A_{II}}$$

где $P_{o.a}$ — рентабельность оборотных активов; ЧП — чистая прибыль предприятия; A_{II} — средняя величина разд. II баланса предприятия «Оборотные активы».

Предприятие может аналогичным путем рассчитывать рентабельность и внеоборотных активов, т. е. разд. I актива баланса.

Наряду с рентабельностью внеоборотных активов следует рассчитывать и их фондоотдачу:

$$\Phi O_{A1} = \frac{B}{A_{Icp}}$$

где ΦO_{A1} — фондоотдача внеоборотных активов; A_{Icp} — средняя величина внеоборотных активов.

Особое место среди показателей рентабельности занимает рентабельность собственных средств:

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\Pi_{IIIcp}},$$

где ROE — рентабельность собственных средств (*Return on Equity*); Π_{IIIcp} — средняя величина собственного капитала предприятия за определенный период.

Особенность этого показателя в том, что он, во-первых, показывает эффективность собственных средств, т. е. чистую прибыль, полученную на вложенный рубль, и, во-вторых, степень риска предприятия, отражающую рост ROE .

На основе ROE предприятие может прогнозировать темпы роста своей прибыли. Прирост прибыли в планируемом периоде можно определить на основании следующего расчета:

$$\Pi = \frac{ROE \times K_{p.n}}{100},$$

где Π — прирост прибыли в планируемом году; $K_{p.n}$ — коэффициент средств, направляемых на развитие производства из чистой прибыли; отражает долю чистой прибыли, направляемой на развитие производства.

Если ROE — 20%, а $K_{p.n}$ — 60%, следовательно, в планируемом периоде прибыль предприятия увеличится на 12% ($20 \times 60 : 100$),

Во взаимосвязи с *ROE* может быть использована знаменитая формула Дюпона:

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{В}} \times \frac{\text{В}}{\text{А}_{\text{ср}}} \times \frac{\text{А}_{\text{ср}}}{\text{П}_{\text{Итср}}}$$

Данная формула значительно расширяет аналитические возможности предприятия, в результате чего оно имеет возможность определить: динамику чистой прибыли в выручке от продажи продукции (рентабельность продаж);

эффективность использования активов на основе выручки от продажи и существующие тенденции (оборачиваемость активов);

структуру капитала предприятия на основе той доли, которую составляют в активах собственные средства;

влияние вышеперечисленных факторов на *ROE*.

Существует ряд традиционных классических показателей, применяемых в мировой практике, — **рентабельность акций и дивидендной политики**.

Прибыль на акцию (*EPS*):

$$EPS = \frac{\text{ЧП}}{\text{КА}}$$

где КА — количество акций.

Сделав в этом показателе следующие преобразования

$$EPS = \frac{\text{ЧП}}{\text{КА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{АК}} \times \frac{\text{АК}}{\text{КА}}$$

где АК — акционерный капитал,

можно увидеть, что на его величину оказывают влияние прежде всего два фактора:

рентабельность акционерного капитала (ЧП : АК);

балансовая стоимость одной акции (АК : КА).

Если ввести в эту формулу еще один показатель — выручку от продаж (В), тогда она будет выглядеть следующим образом;

$$EPS = \frac{\text{ЧП}}{\text{КА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{В}} \times \frac{\text{В}}{\text{АК}} \times \frac{\text{АК}}{\text{КА}}$$

Теперь можно говорить о трех факторах, которые влияют на этот показатель:

рентабельность продаж по чистой прибыли (ЧП : В);

оборачиваемость акционерного капитала (В : АК);

балансовая стоимость одной акции (АК : КА).

Показатель «прибыль на акцию» играет очень важную роль, поскольку:

он является одним из главных при анализе акций, дивидендной политики, акционерного и собственного капитала;

он рассчитывается в бухгалтерской отчетности — форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»;

именно по этому показателю определяется выгодность отдельных источников привлечения капитала, например обыкновенных или привилегированных акций или облигаций.

Другие показатели рентабельности акций:

Показатель выплаты дивидендов (PR):

$$PR = \frac{\text{ДИВ}}{\text{ЧП}},$$

где ДИВ — сумма выплаченных из чистой прибыли дивидендов.

Дивиденд на акцию (DPS):

$$DPS = \frac{\text{ДИВ}}{\text{КА}}$$

Дивидендная доходность акции (ДД_{акц}):

$$\text{ДД}_{\text{акц}} = \frac{DPS}{\text{ЦР}_{\text{акц}}},$$

где ЦР_{акц} — цена рыночная одной акции.

Есть ряд других показателей оценки и рентабельности как акций, так и дивидендной политики.

Кроме рассмотренных в этом разделе пяти групп показателей рентабельности существует еще достаточное количество таких показателей, которые при необходимости следует рассматривать в 6-й группе, как прочие.

Вышеописанная система показателей рентабельности предприятия, на наш взгляд, дает наиболее точную информацию об эффективности работы предприятия и его финансовых результатах.

4. Организация управления финансами на предприятии

Финансовая работа на предприятиях осуществляется финансовым отделом, являющимся их самостоятельным структурным подразделением. На небольших предприятиях финансовый отдел может быть совмещен с отделом сбыта (финансово-сбытовой отдел) или с бухгалтерией (бухгалтерско-финансовый отдел). Начальник финансового отдела подчиняется руководителю предприятия и вместе с ним несет ответственность за финансовое состояние предприятия.

В состав финансового отдела предприятия могут входить начальник отдела, заместитель начальника, менеджеры, старшие экономисты, экономисты, кассир, кассир-инкассатор. Работники финансового отдела предприятия выполняют, как правило, следующие виды работ: финансовое, кредитное и кассовое планирование и оперативное управление реализацией этих планов, выписка платежных документов в адрес покупателей и контроль за их оплатой, оплата счетов поставщиков, получение и погашение кредитов, получение в банке наличных денег и выплата заработной платы и других платежей, платежи налогов в бюджеты, другая оперативная работа.

В этой связи в задачи финансовых служб предприятий входят:

создание финансовых ресурсов для производственного и социального развития, обеспечение роста прибыли, повышение рентабельности;

выполнение финансовых обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками, вышестоящей организацией, обязательств по выплате заработной платы, всех других обязательств, вытекающих из финансового плана, а также организация расчетов;

содействие наиболее эффективному использованию производственных фондов и инвестиций;

разработка и реализация финансового, кредитного и кассового планов;

осуществление мер по эффективному использованию производственных фондов, по доведению размеров собственных оборотных средств до установленных экономически обоснованных нормативов, по обеспечению сохранности и ускорению оборачиваемости оборотных средств; контроль за правильным использованием финансовых ресурсов, обеспечением сохранности и ускорением оборачиваемости оборотных средств.

Важной задачей финансовой службы предприятия является правильная организация расчетов за готовую продукцию и постоянный контроль за выполнением плана по продаже продукции и прибыли. Большое значение имеют своевременность расчетов с бюджетом, организация взаимоотношений с банками, правильность расчетов с рабочими и служащими.

Таким образом, финансовая служба предприятия призвана играть важную роль в процессе производства и продажи продукции.

Финансы большинства предприятий в настоящее время разлажены. Это проявляется в следующем:

во-первых, значительный недостаток средств как для осуществления производственной деятельности, так и для инвестиций; и в этих условиях невысокий уровень заработной платы, задержки ее выплаты, а также практически прекращение финансирования предприятиями социальной сферы;

во-вторых, невозможность в достаточной мере пользоваться кредитом, как банковским, так и коммерческим, из-за его дороговизны;

Раздел XV

в-третьих, значительные неплатежи предприятий друг другу, нарастающие довольно высокими темпами, что усугубляет дефицит денежных средств у предприятий и осложняет их проблемы.

Поэтому в настоящее время главным для государства и предприятий является укрепление финансов предприятий и только через это — укрепление финансов государства. Это одна из труднейших и в то же время первоочередных задач. Без ее решения другие проблемы, в том числе и проблемы инфляции, решить невозможно.

Основные пути укрепления финансов предприятий связаны с оптимизацией используемых ими денежных средств, с ликвидацией их дефицита. Эти пути можно разбить на две группы: не зависящие от деятельности предприятий и зависящие от нее. Для нормальной производственной деятельности необходимы соответствующие экономические условия, создаваемые государством. Среди них необходимо выделить следующие:

нормализация денежной системы и денежного обращения;

изменение налоговой системы в направлении повышения заинтересованности предприятий в росте объемов производства и повышении его эффективности;

обеспечение стабильности условий деятельности предприятий;

обеспечение согласованности бухгалтерского и налогового учета;

изменение кредитной системы с таким расчетом, чтобы, во-первых, основным источником прибыли банков стали кредитные и другие их отношения с предприятиями, и, во-вторых, кредит должен стать доступным для предприятий по его стоимости;

инвестиционная политика государства должна быть в первую очередь направлена на обеспечение потребностей в инвестициях предприятий сферы материального производства;

таможенная политика должна быть направлена на защиту интересов национальных производителей, и в первую очередь выпускающих конкурентоспособную и пользующуюся спросом продукцию;

должен быть принят ряд законодательных актов, обеспечивающих функционирование рыночных механизмов, и прежде всего таких, как вексель, лизинг, траст, факторинг и др.;

должны быть приняты все необходимые меры по незамедлительной ликвидации неплатежей и большой взаимной задолженности предприятий друг другу путем использования всех применяемых для этих целей инструментов, таких, как зачеты, вексель и др.;

должен быть разработан обоснованный подход к определению банкротства предприятий.

Основные направления совершенствования финансовой работы на предприятиях следующие:

системный и постоянный финансовый анализ их деятельности;

организация оборотных средств в соответствии с существующими требованиями с целью оптимизации финансового состояния;

оптимизация затрат предприятия на основе деления их на переменные и постоянные и анализ взаимодействия и взаимосвязи «затраты — выручка — прибыль»;

оптимизация распределения прибыли и выбор наиболее эффективной дивидендной политики;

более широкое внедрение коммерческого кредита и вексельного обращения с целью оптимизации источников денежных средств и воздействия на банковскую систему;

использование лизинговых отношений с целью развития производства;

оптимизация структуры имущества и источников его формирования с целью недопущения неудовлетворительной структуры баланса;

разработка и реализация финансовой политики предприятия.

Раздел XVI

ФОРМЫ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Выбор источников финансирования

Финансирование деятельности предприятий — это совокупность форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства. Под финансированием понимается процесс образования денежных средств или в более широком плане — процесс образования капитала предприятия во всех его формах. Понятие «финансирование» тесно связано с понятием «инвестирование». Если финансирование — это образование денежных средств, то инвестирование — это их использование. Оба понятия взаимосвязаны, однако первое предшествует второму. Предприятию невозможно планировать какие-либо инвестиции, не имея источников финансирования. Вместе с тем образование финансовых средств предприятия происходит, как правило, с учетом плана их использования.

При выборе источников финансирования предприятия необходимо решить следующие основные задачи:

определить потребности в кратко- и долгосрочном капитале;

выявить возможные изменения в составе активов и пассивов предприятия в целях определения их оптимального состава и структуры;

обеспечить постоянную платежеспособность предприятия и, следовательно, его финансовую устойчивость;

с максимальной прибылью использовать собственные и заемные средства.

Финансирование может быть внутренним и внешним. Внутреннее финансирование предполагает использование собственных средств, прежде всего — чистой прибыли и амортизационных отчислений, и имеет ряд преимуществ:

за счет пополнения из прибыли собственного капитала повышается финансовая устойчивость предприятия;

минимизируются расходы по внешнему финансированию (по обслуживанию долга кредиторам);

упрощается процесс принятия управленческих решений по развитию предприятия, так как источники покрытия дополнительных затрат известны заранее.

Уровень самофинансирования предприятия зависит не только от его внутренних возможностей, но и от внешней среды (налоговой, амортизационной, бюджетной, таможенной и денежно-кредитной политики государства).

Внешнее финансирование предусматривает использование средств государства, финансово-кредитных организаций, нефинансовых компаний и граждан. В условиях рыночной экономики производственно-хозяйственная деятельность предприятия невозможна без использования заемных средств, к которым относятся: кредиты банков; коммерческие кредиты, т. е. заемные средства других предприятий и организаций; средства от выпуска и продажи ценных бумаг предприятием; средства внебюджетных фондов; бюджетные ассигнования на возвратной основе и др.

Привлечение заемных средств позволяет предприятию ускорять оборачиваемость оборотных средств, увеличивать объемы совершаемых хозяйственных операций, сокращать объемы незавершенного производства. Однако использование данного источника приводит к возникновению определенных *проблем*, связанных с необходимостью последующего обслуживания принятых на себя долговых обязательств.

До тех пор пока размер дополнительного дохода, обеспеченного привлечением заемных ресурсов, перекрывает затраты по обслуживанию кредита, финансовое положение предприятия остается устойчивым, а привлечение заемного капитала — эффективным. При равенстве этих показателей возникает вопрос о целесообразности привлечения заемных источников формирования финансовых ресурсов как не обеспечивающих дополнительного дохода. В ситуации же, когда размер затрат по обслуживанию кредиторской задолженности превышает размер дополнительных доходов от ее использования, неизбежно ухудшение финансовой ситуации на предприятии.

Таким образом, финансирование на основе заемного капитала не столь выгодно, поскольку кредитор предоставляет денежные средства на условиях возвратности и платности, т. е. не участвует своими деньгами в собственном капитале предприятия, а выступает в роли заимодавца.

Сравнение различных методов финансирования позволяет предприятию выбирать оптимальный вариант финансового обеспечения текущей эксплуатационной деятельности и покрытия капитальных затрат.

2. Внутренние источники финансирования деятельности предприятия

Как было сказано выше, основными внутренними источниками финансирования деятельности предприятий являются прибыль и амортизационные отчисления. Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности, и выполняет определенные функции.

Раздел XII

В первую очередь прибыль характеризует экономический эффект полученный в результате деятельности предприятия. Прибыль выполняет и социальную функцию, так как она является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ. Социальная функция прибыли проявляется и в том, что она служит источником внешней благотворительной деятельности предприятия, направленной на финансирование неприбыльных организаций, учреждений социальной сферы, оказания материальной помощи отдельным категориям граждан.

Стимулирующая функция прибыли проявляется в том, что прибыль одновременно является и финансовым результатом, и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Действительно, прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятий и организаций, обеспечивающих их развитие. Чем выше уровень генерирования прибыли предприятия в процессе его хозяйственной деятельности, тем меньше потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития. В отличие от других внутренних источников прибыль — это постоянно воспроизводимый источник, и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

Прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной прибыли. Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов, а соответственно, и рыночная стоимость предприятия в целом, определяемая при его продаже, слиянии, поглощении и в других случаях.

Прибыль — это основной защитный механизм, предохраняющий предприятие от угрозы банкротства. Хотя угроза банкротства может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности, но при прочих равных условиях предприятие намного успешнее и быстрее выходит из кризисного состояния при высоком уровне прибыли. За счет капитализации полученной прибыли предприятие может быстро увеличить долю высоколиквидных активов, повысить долю собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств, а также сформировать резервные финансовые фонды.

• В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, на снижение затрат на производство. Для предприятий прибыль — это

стимул инвестирования средств в те сферы-деятельности, которые приносят прибыль.

Прибыль является конечным результатом производственно-хозяйственной деятельности, показателем ее эффективности, источником средств для осуществления инвестиций, формирования специальных фондов, а также платежей в бюджет. Получение прибыли — основная цель производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

Общая сумма прибыли (убытка), полученная предприятием за определенный период, включает в себя:

прибыль (убыток) от реализации продукции, услуг, выполненных работ;

прибыль (убыток) от прочей реализации;

прибыль (убыток) от внереализационных операций!

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг).

Прибыль (убыток) от прочей реализации — прибыль, получаемая от реализации лишних материальных ценностей, которые могут образовываться на предприятии в результате изменения объема производства, недостатков в системе снабжения, реализации и других причин. Длительное хранение этих ценностей в условиях инфляции приводит к тому, что выручка от их реализации окажется ниже цен приобретения. Поэтому в результате реализации ненужных товарно-материальных ценностей предприятия могут получать не только прибыль, но и убытки.

Что касается реализации излишних основных фондов, то прибыль от этой реализации исчисляется как разница между продажной ценой и первоначальной (или остаточной) стоимостью фондов, которая увеличивается на соответствующий индекс, законодательно устанавливаемый в зависимости от темпов роста инфляции.

Прибыль (убыток) от внереализационных операций рассчитывается в виде разницы между доходами и расходами по внереализационным операциям. В состав доходов (расходов) от внереализационных операций включаются доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду; доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию; прибыль, полученная инвестором при исполнении соглашения о разделе продукции, а также другие доходы (расходы) от операций, непосредственно не связанных с производством продукции, услуг, выполнением работ, продажей имущества.

В состав доходов от внереализационных операций включаются также суммы средств, полученные безвозмездно от других предприятий при отсутствии совместной деятельности, за исключением: средств, зачисляемых в уставный капитал (фонд) предприятия его учредителями в порядке, установленном законодательством; полученных в качестве

безвозмездной помощи (содействия) и подтвержденных соответствующим удостоверением; полученных от иностранных организаций в порядке безвозмездной помощи российским образованию, науке и культуре; полученных приватизированными предприятиями в качестве инвестиций в результате проведения инвестиционных конкурсов (торгов); переданных между основными и дочерними предприятиями при условии, что доля основного предприятия составляет более 50% в уставном капитале дочерних предприятий; передаваемых на развитие производственной и непроизводственной базы в пределах одного, юридического лица.

К внереализационным расходам относятся штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, которые признаны предприятием-должником; возмещаемые убытки, причиненные предприятием; убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; другие долги, нереальные для взыскания; курсовые разницы, возникающие при переоценке в установленном порядке имущества и обязательств, выраженных в иностранной валюте; убытки от списания ранее присужденных долгов по хищениям, по которым исполнительные документы возвращены судом в связи с несостоятельностью ответчика; убытки от хищений материальных и иных ценностей, виновники которых по решениям суда не установлены; судебные расходы и т. п.

Полученная предприятием общая сумма прибыли распределяется между предприятием и федеральным, региональным и местным бюджетами путем уплаты налога на прибыль с налогооблагаемой прибыли.

На величину прибыли влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих от предприятия. Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности предприятий, являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда.

К факторам, не зависящим от деятельности предприятий и организаций, относятся изменения цен на реализуемую продукцию, регулируемых государственными органами, влияние природных, географических, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции и др. Порядок распределения и использования прибыли в процессе деятельности предприятия фиксируется в его уставе.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования и т. п. В эту же группу расходов включаются и расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним, а также затраты на проведение природоохранных мероприятий и др.

Распределение прибыли на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе

фирмы, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, организации и развития подсобного сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т. п.

К затратам на материальное поощрение относятся единовременные поощрения за выполнение производственных заданий, выплата премий, расходы на оказание материальной помощи рабочим и служащим, надбавки к пенсиям, компенсация работникам стоимости питания и т. п.

Важную роль в составе внутренних источников финансирования играют также амортизационные отчисления, которые представляют собой денежное выражение стоимости износа основных средств и нематериальных активов и являются внутренним источником финансирования как простого, так и расширенного воспроизводства. Объектами для начисления амортизации являются объекты основных средств, находящиеся у предприятия на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления. Начисление амортизации по объектам основных средств, сданным в аренду, производится арендодателем (за исключением амортизационных отчислений, производимых арендатором по имуществу по договору аренды предприятия, и в случаях, предусмотренных в договоре финансовой аренды).

Начисление амортизации по имуществу по договору аренды предприятия осуществляется арендатором в порядке, изложенном для основных средств, находящихся в организации на праве собственности. Начисление амортизации лизингового имущества производится лизингодателем или лизингополучателем в зависимости от условий договора лизинга.

По объектам основных средств, полученным по договору дарения и безвозмездно в процессе приватизации, жилищному фонду, объектам внешнего благоустройства и аналогичным объектам лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированным сооружениям судоходной обстановки и другим объектам, продуктивному скоту, буйволам, волам и оленям, многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста, а также приобретенным изданиям (книги, брошюры и т. п.), амортизация не начисляется.

Не подлежат амортизации объекты основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки, объекты природопользования).

Амортизационные отчисления по объекту основных средств начинаются с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету. Начисление амортизационных отчислений производится до полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с бухгалтерского учета в связи с прекращением права собственности или иного вещного права. Амортизационные отчисления по объекту основных средств прекращаются с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этого объекта или списания этого объекта с бухгалтерского учета.

В соответствии с частью второй Налогового кодекса РФ (глава «Налог на прибыль») амортизируемое имущество распределяется по амортизационным группам в соответствии со сроками его полезного использования следующим образом:

первая группа — все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно;

вторая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно;

третья группа — имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно;

четвертая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно;

пятая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно;

шестая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно;

седьмая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно;

восьмая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно;

девятая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно;

десятая группа — имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет.

Для остальных основных средств, которые не указаны в амортизационных группах, срок полезного использования устанавливается предприятием в соответствии с техническими условиями и рекомендациями организаций-изготовителей.

В целях налогообложения предприятия начисляют амортизацию одним из следующих методов:

линейным;

нелинейным.

Линейный метод начисления амортизации применяется к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в восьмую-десятую амортизационные группы, независимо от сроков ввода в эксплуатацию этих объектов. К остальным основным средствам предприятие вправе применять один из двух методов начисления амортизации в соответствии с учетной политикой, принятой на предприятии.

Стоимость объектов нематериальных активов также погашается путем начисления амортизации в течение установленного срока их полезного использования. Стоимость объектов нематериальных активов погашается путем начисления амортизации в течение установленного срока их полезного использования. По объектам, по которым производится погашение, стоимости, амортизационные отчисления определяются одним из следующих способов: линейный способ исходя из норм, исчисленных организацией на основе срока их полезного

использования; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг).

По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, нормы амортизационных отчислений устанавливаются в расчете на 10 лет (но не более срока деятельности организации). По нематериальным активам, полученным по договору дарения и безвозмездно в процессе приватизации, приобретенным с использованием бюджетных ассигнований и иных аналогичных средств (в части стоимости, приходящейся на величину этих средств), и нематериальным активам бюджетных организаций амортизация не начисляется.

3. Основные формы внешнего финансирования предпринимательской деятельности предприятия

3.1. Эмиссия ценных бумаг

Целью эмиссии ценных бумаг является привлечение необходимого объема денежных средств в минимально возможные сроки. В соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ эмиссионная ценная бумага — это любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая характеризуется одновременно следующими признаками:

закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных законодательством формы и порядка; размещается выпусками;

имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

В соответствии с указанным законом в России эмиссионными ценными бумагами являются акции и облигации.

Акция — это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Предприятие может эмитировать простые и привилегированные акции.

Облигация — это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный ею срок ее номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента. Предприятие-эмитент может выпускать облигации с единовременным сроком погашения или облигации со сроком погашения по сериям в определенные сроки.

Эмиссионные ценные бумаги могут выпускаться в одной из следующих форм:

именные ценные бумаги документарной формы выпуска (именные Документарные ценные бумаги);

Раздел XVI

именные ценные бумаги бездокументарной формы выпуска (именные бездокументарные ценные бумаги); ~

ценные бумаги на предъявителя документарной формы выпуска (документарные ценные бумаги на предъявителя).

Эмиссия может быть первичной или дополнительной. Первичная эмиссия ценных бумаг осуществляется при учреждении акционерного общества. Дополнительная эмиссия проводится, если предприятие нуждается в привлечении дополнительных финансовых средств. Дополнительный выпуск акций может быть осуществлен лишь после утверждения общим собранием итогов предыдущей эмиссии, внесения в уставный капитал изменений, обусловленных фактической реализацией ранее выпущенных акций и погашением нереализованных акций. Кроме того, при дополнительной эмиссии ценных бумаг акционеры — владельцы голосующих акций — имеют преимущественное право на их приобретение.

Процедура эмиссии ценных бумаг предприятием включает в себя несколько этапов, которые схематично изображены на рис. 1.

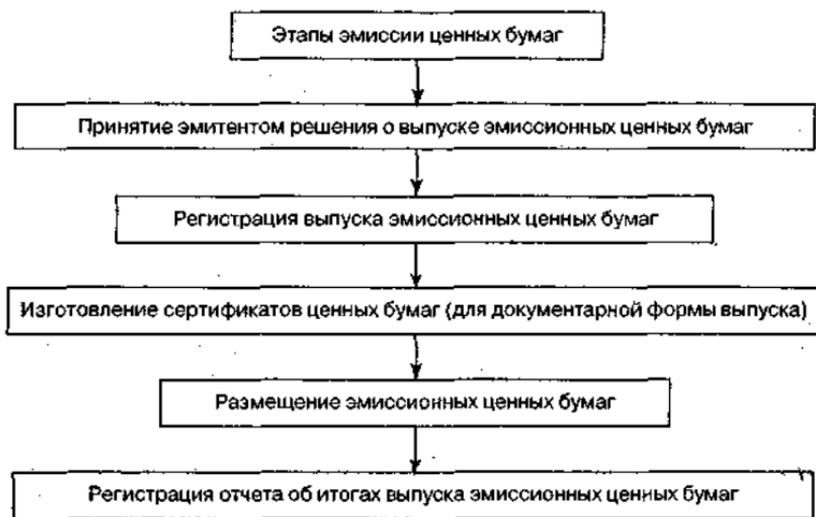


Рис. 1. Схема организации эмиссии ценных бумаг

При принятии предприятием решения о выпуске ценных бумаг предварительно осуществляются следующие основные мероприятия:

анализ конъюнктуры фондового рынка;
оценка инвестиционной привлекательности эмитируемых ценных бумаг;

определение целей эмиссии;

определение объема эмиссии;

- . .

определение формы, номинала и количества эмитируемых ценных бумаг.

Решение о предполагаемой эмиссии предприятие должно принимать лишь на основе всестороннего предварительного анализа конъюнктуры фондового рынка и оценки инвестиционной привлекательности эмитируемых ценных бумаг.

Анализ конъюнктуры фондового рынка, как правило, включает в себя: анализ спроса и предложения ценных бумаг, анализ динамики уровня цен их котировки, анализ объемов продаж ценных бумаг новых эмиссий и анализ ряда других показателей. В результате проведения такого анализа предприятие должно определить уровень чувствительности реагирования фондового рынка на появление новых эмитируемых ценных бумаг.

Кроме того, предприятию необходимо оценить инвестиционную привлекательность эмитируемых ценных бумаг, данная оценка проводится с позиции учета перспективности развития отрасли деятельности предприятия в сравнении с другими отраслями, конкурентоспособности производимой продукции, а также с учетом результатов анализа финансового состояния предприятия. В результате проведения данной оценки определяется возможная степень инвестиционной предпочтительности акций данного предприятия в сравнении с обращающимися акциями других компаний.

Эмиссия ценных бумаг является достаточно сложным и дорогостоящим процессом, поэтому цели эмиссии должны быть достаточно значимыми с позиций стратегического развития предприятия. Основными целями эмиссии ценных бумаг могут быть:

осуществление реального инвестирования, связанного с расширением или диверсификацией производственной деятельности;

изменение структуры используемого капитала, т. е. повышение доли собственного капитала, например, с целью повышения уровня финансовой устойчивости предприятия;

другие цели, которые требуют от предприятия быстрой аккумуляции значительного объема капитала.

Достаточно важно также при принятии решения об эмиссии ценных бумаг правильно определить объем предполагаемой эмиссии. Объем эмиссии определяется исходя из ранее рассчитанной потребности в дополнительном финансировании за счет внешних источников.

В заключение предприятию необходимо определить форму, номинал и количество эмитируемых ценных бумаг. Выбранная форма ценных бумаг должна однозначно определяться в учредительных документах предприятия или решении о выпуске ценных бумаг и проспекте эмиссии ценных бумаг. Кроме того, предприятие должно определить, какие ценные бумаги будут выпускаться, т. е. акции или облигации, и их конкретный вид.

Номинал ценных бумаг определяется с учетом основных категорий будущих покупателей. Количество эмитируемых ценных бумаг определяется исходя из объема эмиссии и номинала одной ценной бумаги. В процессе одной эмиссии может быть установлен только один вариант номинала акций.

Раздел XVI

После проведения рассмотренных мероприятий предприятием готовится решение о выпуске эмиссионных ценных бумаг, которое должно содержать:

- полное наименование эмитента и его юридический адрес;
- дату принятия решения о выпуске ценных бумаг;
- наименование уполномоченного органа эмитента, принявшего решение о выпуске;
- вид эмиссионных бумаг;
- отметку о государственной регистрации и государственный регистрационный номер ценных бумаг;
- права владельца, закрепленные одной ценной бумагой;
- порядок размещения эмиссионных ценных бумаг;
- обязательство эмитента обеспечить права владельца при соблюдении владельцем установленного законодательством РФ порядка осуществления этих прав;
- указание количества эмиссионных ценных бумаг в данном выпуске;
- указание общего количества выпущенных эмиссионных ценных бумаг с данным государственным регистрационным номером и их номинальную стоимость;
- указание формы ценных бумаг;
- печать эмитента и подпись руководителя эмитента.

Решение о выпуске ценных бумаг составляется в двух или трех экземплярах, заверенных в регистрирующем органе. Один экземпляр хранится в регистрирующем органе, второй — у эмитента, а третий передается на хранение регистратору, если таковой имеется.

Эмиссия ценных бумаг подлежит обязательной государственной регистрации в Министерстве финансов РФ либо в министерстве финансов республик в составе РФ, краевых, областных, городских финансовых управлениях по месту нахождения предприятия (эмитента). Для регистрации выпуска эмиссионных ценных бумаг эмитент должен представить в регистрирующий орган следующие документы:

заявление на регистрацию; решение о выпуске эмиссионных ценных бумаг; проспект эмиссии, если регистрация сопровождается регистрацией проспекта эмиссии; копии учредительных документов; документы, подтверждающие решение уполномоченного органа исполнительной власти на осуществление выпуска эмиссионных ценных бумаг, если такое разрешение необходимо.

Эмиссия ценных бумаг может осуществляться в форме открытого (публичного) размещения ценных бумаг среди потенциально неограниченного круга инвесторов и в форме закрытого (частного) размещения ценных бумаг среди заранее известного ограниченного круга инвесторов.

Для открытого размещения в обязательном порядке подготавливается и публикуется в печати проспект эмиссии, который должен содержать:

данные об эмитенте: юридический адрес эмитента; список всех учредителей и распределение уставного капитала между ними; структура органов управления с данными о персональном составе дирекции;

информация о лицах, владеющих не менее чем 5% уставного капитала эмитента; список всех юридических лиц, в которых эмитент обладает более чем 5% уставного капитала; список всех представительств и филиалов эмитента и другие сведения;

данные о финансовом положении эмитента: бухгалтерские балансы и финансовые отчеты за последние 3 года, баланс и отчет на конец последнего квартала перед принятием решения об эмиссии, заверенные аудиторами; подробная расшифровка кредиторской задолженности; отчет о формировании и об использовании средств резервного фонда за последние 3 года, данные об уставном капитале эмитента; данные о предыдущих эмиссиях ценных бумаг;

сведения о предстоящем выпуске ценных бумаг: виды ценных бумаг и их количество; номинал одной акции; порядок выпуска, дата принятия решения о выпуске, дата начала и окончания размещения выпуска; ограничения на потенциальных инвесторов, цены и порядок оплаты приобретаемых владельцами эмиссионных ценных бумаг; порядок начисления дивидендов или процентов по ценным бумагам; направления использования средств, мобилизуемых путем выпуска ценных бумаг, с оценкой ожидаемой эффективности вложений и другие сведения.

Регистрация проспекта эмиссии производится при размещении эмиссионных ценных бумаг среди неограниченного круга владельцев или заранее известного круга владельцев, число которых превышает 500, а также в случае, когда общий объем эмиссии превышает 50 тыс. минимальных размеров оплаты труда. В случае публичной эмиссии эмитент обязан обеспечить доступ к информации, содержащейся в проспекте эмиссии, и опубликовать уведомление о порядке раскрытия информации в периодическом печатном издании с тиражом не менее 50 тыс. экземпляров.

Основаниями для отказа в регистрации выпуска эмиссионных ценных бумаг являются:

нарушение предприятием-эмитентом требований законодательства РФ о ценных бумагах, в том числе наличие в представленных документах сведений, позволяющих сделать вывод о противоречии условий эмиссии и обращения эмиссионных ценных бумаг законодательству РФ и несоответствии условий выпуска ценных бумаг законодательству РФ;

несоответствие представленных документов и состава содержащихся в них сведений требованиям законодательства РФ;

внесение в проспект эмиссии или решение о выпуске ценных бумаг ложных сведений либо сведений, не соответствующих действительности.

В процессе осуществления эмиссии ценных бумаг в документарной форме предприятие-эмитент должно подготовить сертификат эмиссионной ценной бумаги — документ, зарегистрированный в органе государственной регистрации ценных бумаг и содержащий данные, достаточные для установления объема прав, закрепленных ценной бумагой. Сертификат эмиссионной ценной бумаги должен содержать следующие обязательные реквизиты:

полное наименование эмитента и его юридический адрес;

Раздел XVI

- вид ценных бумаг;
- государственный регистрационный номер эмиссионных ценных бумаг;
- порядок размещения;
- обязательство эмитента обеспечить права владельца при соблюдении владельцем установленного законодательством РФ порядка осуществления этих прав;
- указание количества эмиссионных ценных бумаг в данном выпуске;
- указание общего количества выпущенных эмиссионных ценных бумаг с данным государственным регистрационным номером и их номинальную стоимость;
- указание на то, являются ли ценные бумаги именными или на предъявителя;
- печать эмитента и подпись руководителя эмитента;
- подпись лица, выдавшего сертификат, для именной ценной бумаги — наименование ее владельца.

В соответствии с законодательством предприятие-эмитент имеет право начинать размещение выпускаемых им эмиссионных ценных бумаг только после регистрации их выпуска. Количество размещаемых эмиссионных ценных бумаг не должно превышать количества, указанного в учредительных документах и проспектах о выпуске ценных бумаг. Предприятие может разместить меньшее количество эмиссионных ценных бумаг, чем указано в проспекте эмиссии, при этом фактическое количество размещенных ценных бумаг указывается в отчете об итогах выпуска.

Размещение ценных бумаг нового выпуска должно начинаться не ранее чем через две недели после обеспечения всем, потенциальным владельцам возможности доступа к информации о выпуске данных ценных бумаг. При этом информация о цене размещения ценных бумаг может быть раскрыта в день начала размещения ценных бумаг. Кроме того, при публичном размещении или обращении выпуска эмиссионных ценных бумаг запрещается закладывать преимущество при приобретении ценных бумаг одним потенциальным владельцам перед другими.

Размещение выпускаемых ценных бумаг должно быть закончено по истечении одного года с даты начала эмиссии, если иные сроки не установлены законодательством РФ.

Итоги размещения ценных бумаг публикуются в печати. Неразмещенные ценные бумаги находятся в распоряжении совета директоров общества и могут быть использованы им в качестве резерва для последующей эмиссии.

После завершения размещения эмиссионных ценных бумаг не позднее чем через 30 дней предприятие-эмитент обязано представить отчет в регистрирующий орган об итогах выпуска эмиссионных ценных бумаг. Данный отчет должен содержать следующую информацию:

- даты начала и окончания размещения ценных бумаг;
- фактическую цену размещения ценных бумаг;

формы внутреннего и внешнего финансирования деятельности предприятия

количество размещенных ценных бумаг;

общий объем поступлений за размещенные ценные бумаги;

для акций дополнительно указывается список владельцев, владеющих пакетом акций, размер которого определяется Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Данный отчет рассматривается регистрирующим органом в двухнедельный срок и при отсутствии нарушений, связанных с выпуском ценных бумаг, регистрируется им.

3.2. Привлечение банковских кредитов

Потребности предприятия в единовременных денежных средствах удовлетворяются также за счет получения кредита в банке. Кредитование представляет собой одну из форм финансового обеспечения предпринимательской деятельности. Оно осуществляется на основе установления финансовых взаимоотношений между предприятием и кредитной организацией путем заключения между ними соответствующих договоров. Основным договором является кредитный договор, который создает юридические предпосылки обеспеченности ссуд, их своевременного возврата и уплаты процентов.

В экономической теории ссудный капитал традиционно рассматривается как совокупность денежных средств, передаваемых на возвратной основе во временное пользование за плату в виде процента. Исходя из этого, банковский кредит — это средства, предоставляемые банком предприятию на установленный срок под определенные проценты для целевого использования.

3.2.1. Принципы предоставления банковских кредитов

Кредитование предприятий организуется на основании определенных принципов, основные из которых отображены на рис. 2.

Принцип возвратности означает, что полученные от кредитора финансовые ресурсы подлежат возврату или погашению заемщиком в полном объеме. Заемщик отвечает перед кредитором за полноту погашения кредита.

Принцип точности (срочности) означает необходимость возврата кредита в точно определенный срок, а не в любое удобное для фирмы-заемщика время, т. е. кредит выдается на определенный срок. Срок пользования кредитом зависит от времени существования действительной потребности в кредите.

Срок возврата кредита предусматривается в кредитном договоре, при этом сроки погашения могут быть конкретными или условными, когда сроки уточняются в ходе кредитования. При наличии финансовых возможностей и по желанию фирмы-заемщика кредит может быть погашен раньше установленного в договоре срока. Нарушение принципа срочности является для кредитора достаточным основанием для применения к фирме-заемщику экономических санкций. Длительная

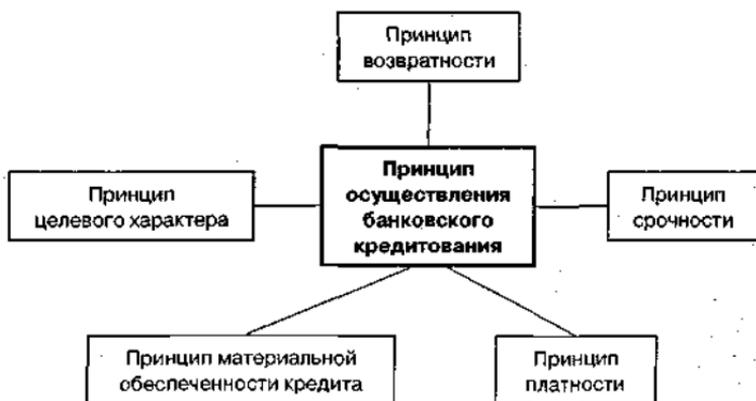


Рис. 2. Принципы, на которых базируется банковское кредитование

задержка в погашении ссудной задолженности (в соответствии с российским законодательством — свыше трех месяцев) может стать основанием для объявления заемщика неплатежеспособным. Однако по договоренности кредитора и заемщика кредитные организации могут предоставлять отсрочку в погашении кредита, пролонгировать кредитную сделку.

Принцип платности означает, что кредит предоставляется заемщику с условием его возврата с процентами, которые формируют прибыль кредитной организации. Размер процента устанавливается в виде годовых норм или ставок, при этом процентные ставки могут быть твердыми или плавающими. Твердые процентные ставки остаются неизменными в течение всего срока кредитования, а плавающие ставки могут изменяться. Использование плавающих ставок характерно для периодов с высокими темпами инфляции. Начисление процентов может происходить ежемесячно или ежеквартально.

При начислении суммы процентов могут применяться простые либо сложные проценты. При начислении методом простых процентов срок кредитования совпадает со сроком начисления процентов и ставка процентов применяется к неизменной начальной сумме кредита. Сложные проценты применяются в том случае, когда в течение срока кредитования проценты начисляются по периодам внутри срока кредитования и ставки применяются к сумме с начисленными в предыдущем периоде процентами.

Величина и вид процентов устанавливаются договором между банком и предприятием-заемщиком, на размер процентов оказывает влияние ряд факторов как микро-, так и макроэкономического характера:

- степень риска возврата кредита;
- срок погашения кредита;
- величина расходов по оформлению кредита и контролю за его использованием;
- темп инфляционного процесса;
- цикличность развития рыночной экономики и другие факторы. -

Принцип материальной обеспеченности кредита выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении предприятием-заемщиком принятых на себя обязательств и находит практическое применение в таких формах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии. Кредит может не иметь материального обеспечения, если кредитор абсолютно уверен в платежеспособности и обязательности заемщика.

Обеспеченность кредита предполагает, что предприятие-заемщик имеет в наличии товарно-материальные ценности, под которые он выдается. Обеспечением кредита служат залог или финансовые гарантии. Наиболее надежным способом обеспечения возврата кредита является залог.

Залог должен быть оформлен в виде отдельного договора. Преимущество залога для банка состоит в большой вероятности вернуть кредит, поскольку в случае его невозврата банк получает возможность удовлетворения своей претензии из стоимости заложенного имущества. Кроме того, право удовлетворения претензии кредитором по кредитной сделке с залогом является преимущественным перед рядом других кредиторов.

В залог, как правило, передаются имущество либо имущественные права, права пользования или владения имуществом. Обеспечением кредита могут быть товарно-материальные ценности, ценные бумаги, валюта, расчетные документы и т. п., за исключением имущества, изъятого из оборота, требований, неразрывно связанных с личностью заемщика, в частности требований о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью.

Залогом может стать имущество, которое уже находится в залоге в обеспечение предыдущих требований, такой залог называется последующим залогом. При использовании такого залога предприятие-заемщик обязано сообщить каждому последующему кредитору-залогодержателю сведения обо всех существующих на данный момент времени залогах данного имущества. Ценности, реализация которых затруднена, принимаются в залог коммерческими банками с большими оговорками.

По условиям залога заложенное имущество может остаться у заемщика либо передаваться во владение кредитору. Залогодержатель обычно принимает ценные бумаги и иностранную валюту, а другие предметы оставляет у залогодателя. Предмет залога может быть оставлен у заемщика под замком или печатью кредитора, а также с наложением знаков, свидетельствующих о залоге. Такой залог называется твердым. При залоге имущественного права, подтвержденного ценной бумагой, она может быть передана на хранение нотариусу.

В зарубежной кредитной практике принято, что отношение суммы кредита в сумме залога должно составлять: под товарно-материальные ценности — не более 85% их стоимости; под обязательства дебиторов в зависимости от их надежности — от 50 до 90%; под акции — до 80%; под государственные ценные бумаги — до 95% их рыночной стоимости.

Возврат банковского кредита может быть обеспечен также поручительством или банковской гарантией.

Принцип целевого характера кредита распространяется на многие кредитные операции и выражается в необходимости целевого использования финансовых средств, полученных от кредитора. Практическое выражение данный принцип находит в соответствующем разделе кредитного договора, в котором устанавливается конкретная цель выдаваемого кредита. Нарушение обязательства целевого использования кредита может стать основанием для досрочного отзыва кредита или введения повышенного ссудного процента.

3.2.2. Основные виды банковского кредита

Особенность банковского кредитования на современном этапе развития российской экономики заключается в том, что этот кредит имеет широкую целевую направленность и привлекается в самых разнообразных видах. В последние годы в кредитовании предприятий принимают участие как отечественные, так зарубежные банки. Классифицировать банковский кредит можно на основании различных признаков, данная классификация приведена на рис. 3.

На основании указанного в кредитном договоре срока погашения кредита выделяют:

- онкольные кредиты;
- краткосрочные кредиты;
- среднесрочные кредиты;
- долгосрочные кредиты.

Особенностью онкольного кредита является то, что он предоставляется предприятию-заемщику без указания срока его использования с обязательством заемщика погасить его по первому требованию кредитора. Данный кредит подлежит возврату в фиксированный срок после поступления официального уведомления от кредитора. В настоящее время онкольный кредит почти не используется не только в России, но и в большинстве других стран, так как требует относительно стабильных условий на рынке ссудных капиталов и в экономике в целом.

Краткосрочные ссуды предоставляются, как правило, на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств у предприятия-заемщика. Средний срок погашения по этому виду кредита в мировой практике обычно не превышает 6 месяцев, в России же к краткосрочным, как правило, относятся кредиты со сроком погашения не более одного месяца.

Среднесрочные кредиты предоставляются на срок до одного года на цели как производственного, так и чисто коммерческого характера.

Долгосрочные кредиты используются, как правило, в инвестиционных целях. Как и среднесрочные, они обслуживают движение основных средств, отличаясь большими объемами передаваемых кредитных ресурсов.

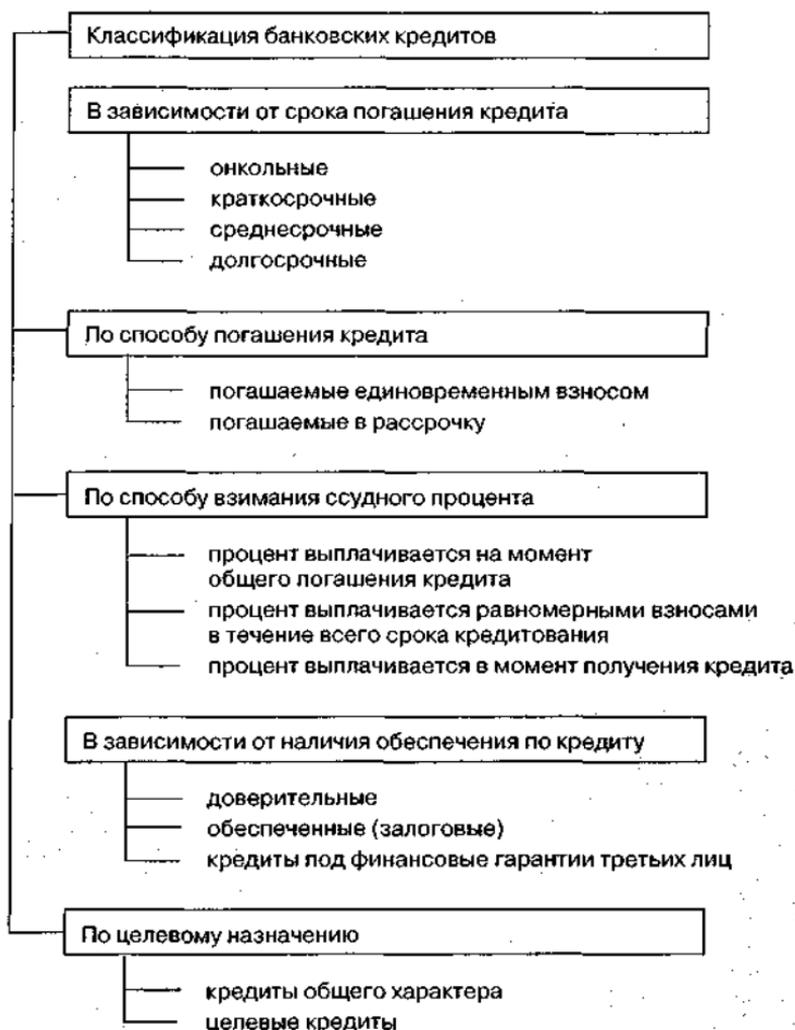


Рис. 3. Классификация основных форм банковских кредитов

По способу погашения кредита различают:

кредиты, погашаемые единовременным взносом;

кредиты, погашаемые в рассрочку.

Кредиты, погашаемые единовременным взносом со стороны предприятия-заемщика, являются традиционной формой возврата краткосрочных кредитов. В случае же долгосрочных, а иногда и среднесрочных ссуд применяется такой способ погашения кредита, как рассрочка. В данном случае конкретные условия возврата определяются кредитным договором.

Раздел XII

По способу взимания ссудного процента выделяют: ""

кредиты, процент по которым выплачивается в момент их общего погашения;

кредиты, процент по которым выплачивается равномерными взносами заемщика в течение всего срока действия кредитного договора;

кредиты, процент по которым удерживается банком в момент непосредственной выдачи кредита предприятию-заемщику.

Первая форма взимания ссудного процента является традиционной для рыночной экономики при выдаче краткосрочных кредитов и имеет наиболее функциональный характер с позиции простоты начисления. Вторая форма применяется при средне- и долгосрочном кредитовании. Последняя форма взимания ссудного процента для развитой рыночной экономики нехарактерна и используется в очень редких случаях.

В зависимости от наличия обеспечения различают:

доверительные кредиты (бланковые);

обеспеченные кредиты;

кредиты под финансовые гарантии третьих лиц.

Единственной формой обеспечения доверительного кредита является кредитный договор. Данные кредиты обычно применяются в процессе кредитования постоянных клиентов, которые пользуются полным доверием банка. Как правило, бланковый кредит предоставляется коммерческим банком, осуществляющим расчетно-кассовое обслуживание предприятия. Хотя формально он носит необеспеченный характер, фактически обеспечивается размером дебиторской задолженности предприятия и его средствами на расчетном, а также других счетах в этом же банке.

Обеспеченные кредиты являются основной разновидностью современного банковского кредита. В Отечественных условиях основная проблема при оформлении обеспеченных кредитов — процедура оценки стоимости имущества из-за незавершенности процесса формирования ипотечного и фондового рынков. Кредиты, выдаваемые под финансовые гарантии третьих лиц, получили широкое распространение прежде всего в сфере долгосрочного кредитования. Реальным выражением финансовой гарантии служит юридически оформленное обязательство со стороны гаранта возместить фактически нанесенный кредитору ущерб при нарушении заемщиком условий кредитования.

По целевому назначению выделяют:

кредиты общего характера;

целевые кредиты.

Первые кредиты используются заемщиком по своему усмотрению для удовлетворения потребностей в финансовых ресурсах. В современных условиях хозяйствования имеют очень ограниченное распространение. В основном кредиты, выдаваемые банками, носят целевой характер.

Основные виды банковских кредитов, предоставляемые предприятиям в настоящее время, отображены на рис. 4.

Конткоррентный кредит — кредит, при предоставлении которого банк открывает предприятию-заемщику конткоррентный счет, на кото-



Рис. 4. Основные виды банковских кредитов

ром учитываются как кредитные, так и расчетные операции заемщика. По данному счету заемщик пользуется кредитом в пределах заранее определенного лимита (конткоррентный лимит) и вносит на этот счет все освобождающиеся у него средства. По отрицательному остатку конткоррентного счета предприятие уплачивает банку установленный кредитный процент. В том случае, если внесенные предприятием-заемщиком суммы превысят сумму его задолженности, возникает кредитовый остаток, при этом кредитным договором может быть определено, что банк начисляет предприятию на этот остаток депозитный процент. Поэтому в договоре о конткоррентном кредите устанавливаются размеры процентной ставки по дебетовому и кредитовому остатку по счету, а также предусматривается возможность изменения процентной ставки в течение конткоррентного периода и сроков расчетов по конткоррентному счету.

В договоре должно быть указано, составляются ли конткорренты четыре, два или один раз в год, при отсутствии в договоре указания о сроках расчетов считается, что заключение конткоррента должно быть произведено через год. При этом следует учитывать, что полугодовые и годовые конткорренты выгодны для предприятия-заемщика, так как при каждом заключении конткоррента проценты, комиссия и прочие расходы прибавляются к сальдо, и в следующем конткорренте уже начисляются проценты на проценты.

Для предприятия конткоррент несет в себе определенные преимущества. Во-первых, обеспечив себе максимум необходимого кредита, предприятие-заемщик пользуется им лишь по мере действительной надобности и не должен уплачивать проценты по тем суммам, которые в данный момент не могут найти себе производительного применения. Во-вторых, каждую освободившуюся сумму предприятие может немедленно внести в оплату своего долга и таким образом экономить на процентах по кредиту. В-третьих, имея свободные кредитные ресурсы (в пределах установленных лимитов), заемщик может в размере этой суммы быстро получать необходимые средства.

Ломбардный кредит — кредит в твердо фиксированной сумме, предоставляемый кредитором заемщику на определенный срок под залог имущества или имущественных прав. В настоящее время весьма широкое распространение получили ломбардные кредиты под залог ценных бумаг. «Чистый» ломбардный кредит — это краткосрочный кредит, со сроком погашения до года, чаще всего он предоставляется сроком на 3 месяца под залог ценных бумаг.

Ипотечный кредит — долгосрочный кредит, полученный под залог основных средств или имущественного комплекса предприятия-заемщика в целом. Банки, специализирующиеся на выдаче ипотечных кредитов, называют ипотечными банками. Заемщик, получая данный кредит, обязан застраховать передаваемое в залог имущество в полном объеме в пользу банка-кредитора. При этом заложенное в банке имущество продолжает использоваться предприятием. Ипотечный кредит является основной формой долгосрочного банковского кредитования.

Платежный кредит — кредит, предоставляемый предприятиям-плательщикам на оплату ими расчетных документов, выполнение денежных обязательств, при наличии у предприятий временных финансовых трудностей, возникающих вследствие опережения сроков платежей по отношению к срокам поступления средств на счет предприятий-плательщиков. Обычно платежный кредит предоставляется банками предпринимательским фирмам на оплату материальных ресурсов, оборотных средств, на погашение дебетового сальдо по зачету взаимных требований, на выплату заработной платы.

Револьверный кредит — это автоматически возобновляемый кредит. Данный вид банковского кредита предоставляется на определенный период, в течение которого заемщику разрешается как поэтапное привлечение кредитных средств, так и поэтапное частичное или полное погашение обязательств по кредиту. При этом внесенные в счет погашения обязательств средства могут вновь заимствоваться предприятием в течение периода действия кредитного договора.

Ролловерный кредит — долгосрочный кредит с периодически пересматриваемой процентной ставкой. Обычно пересмотр процентной ставки осуществляется один раз в квартал или полугодие в зависимости от темпов инфляции.

Открытие кредитной линии. В связи с тем что потребность в краткосрочном банковском кредите не всегда может быть предусмотрена с привязкой к конкретным срокам его использования, предприятие может по договоренности с банком-кредитором оформить открытие кредитной линии. В договоре на открытие кредитной линии обуславливаются сроки, условия и предельная сумма предоставления банковского кредита, когда в нем возникает реальная потребность. При этом данный договор не носит характер безусловного контрактного обязательства и может быть аннулирован банком при ухудшении финансового состояния заемщика. Для предприятия-заемщика преимуществом данного вида кредитования является то, что оно использует заемные средства в строгом соответствии со своими реальными потребностями в них. Как правило, кредитная линия открывается на срок до одного года.

формы внутреннего и внешнего финансирования деятельности предприятия

3.2.3. Заключение кредитного договора предприятия с банком

Кредитные отношения между предприятием-заемщиком и банком-кредитором регулируются заключаемым между ними кредитным договором. По кредитному договору кредитная организация обязуется предоставить денежные средства заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную сумму и уплатить проценты на нее.

Кредитный договор заключается только в письменной форме и предусматривает обязательное наличие следующих разделов:

1) наименование сторон, участвующих в договоре, краткое изложение предмета договора;

2) обязанности сторон: банка, заемщика;

3) ответственность сторон за выполнение своих обязательств;

4) особые условия, характерные только для данного договора;

5) условия изменения договора;

6) подписи, печати, юридические адреса сторон с указанием счетов.

В первом разделе рекомендуется указать объект кредитования, срок кредитования и особые условия обеспечения возврата кредита — залог или финансовые гарантии.

Обязанностями банка-кредитора по кредитному договору, как правило, являются предоставление предприятию кредита в сроки, размере, под процент и под обеспечение, согласованные при заключении договора между сторонами. Кредит при этом предоставляется путем перечисления средств на расчетный счет заемщика или путем оплаты за счет кредита счетов поставщиков или других расчетных документов предприятия. Сроком кредита считается срок от момента списания средств со счета банка-кредитора до зачисления их на счет банка. Как правило, банк обязуется также оказывать заемщику консультационные услуги.

К обязанностям заемщика относятся:

погашение кредита в установленные сроки;

оплата процентов по кредиту;

предоставление банку своего ежеквартального баланса основной деятельности и других документов, подтверждающих свою платежеспособность;

предоставление банку в залог принадлежащего ему имущества в соответствии с договором залога;

оплата штрафных санкций в согласованном с банком размере при непогашении кредита и неуплате процентов по нему в установленные сроки.

Во втором разделе кредитного договора, как правило, указываются сумма предоставляемого кредита, процентная ставка, комиссионное вознаграждение банка и т. п. Здесь же указывается способ предоставления кредита: оплата платежных требований со ссудного счета, прямое перечисление средств на расчетный счет заемщика и т. д.

В третьем разделе договора следует точно указать размеры пеней,

Раздел XVI

неустоек и рассмотреть случаи их применения. Кроме того, должен быть точно указан срок, после которого наступает право банка-кредитора на взыскание задолженности с заемщика или вступает в силу залоговое право банка.

В четвертый раздел кредитного договора включаются специальные условия данного договора: возможность изменения поставщика или покупателя; передача банку части производимой продукции по цене производителя; предоставление копий договоров с поставщиками, оптовыми покупателями заемщика.

В пятом разделе указываются условия вступления договора в силу — с момента подписания или после выполнения сторонами определенных обязательств.

Далее рассмотрены основные кредитные условия, на которые заемщику при принятии решения о привлечении банковского кредита следует обращать внимание в первую очередь. Предельный срок кредита устанавливается каждым коммерческим банком индивидуально в соответствии со своей кредитной политикой.

Валюта кредита для заемщика имеет значимость только в том случае, если он занимается внешнеэкономической деятельностью. В этом случае предприятие может нуждаться в кредитных средствах в одной из необходимых ему для проведения внешнеэкономических операций иностранных валют. Очень редко встречаются мультивалютные формы кредита, когда кредит предоставляется в нескольких видах иностранных валют.

Уровень процентной ставки является определяющим условием при оценке целесообразности привлечения заемных средств заемщиком. Процентная ставка формируется на основе стоимости межбанковского кредита, которая устанавливается на базе учетной ставки Центрального банка. Форма процентной ставки отражает уровень ее динамики на протяжении кредитного периода. Как было сказано ранее, банковский кредит может предоставляться на условиях фиксированной и плавающей кредитной ставки. Для заемщика фиксированная ставка является более привлекательной формой процентной ставки.

Условия выплаты процента характеризуются сроками его уплаты; существуют три возможных варианта уплаты процентов по кредиту, и они также были рассмотрены ранее. При прочих равных условиях для заемщика наиболее предпочтительным является вариант уплаты процентов по кредиту в момент погашения основного долга.

Условия погашения основного долга оказывают существенное влияние как на стоимость, так и на размер реально используемых кредитных средств. Существуют три варианта возврата основной суммы кредита: определенными частями в процессе кредитного периода; сразу же после окончания кредитного периода; после окончания срока кредитования с предоставлением льготного периода для погашения долга.

Для предприятия наиболее предпочтительным является третий вариант, хотя чаще всего в кредитных договорах предусматривается

второй вариант погашения основного долга кредита.

форма обеспечения кредита, как правило, определяет его стоимость — чем надежнее обеспечение кредита, тем ниже уровень его стоимости при прочих равных условиях. Передавая в залог имущество, обладающее высоким уровнем ликвидности, заемщик может рассчитывать на понижение процентной ставки по кредиту.

Для получения кредита заемщик обычно предоставляет следующий пакет документов:

нотариально заверенные копии учредительных документов и свидетельства о регистрации;

нотариально заверенную банковскую карточку с образцами подписей;

контракт, под который берется кредит, если этого требует банк;

баланс с отметкой налоговой инспекции;

техничко-экономическое обоснование;

документы, подтверждающие обеспечение кредита: банковские гарантии, страховой полис, поручительство, наличие имущества, передаваемого в залог.

Следует учитывать, что затраты по оплате процентов по банковским кредитам включаются в себестоимость в пределах ставки рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной на три пункта по ссудам, полученным в рублях, а по ссудам, полученным в свободно конвертируемой валюте, в размерах, не превышающих 15% годовых. Вновь устанавливаемая ставка рефинансирования распространяется на все вновь заключаемые и пролонгируемые договоры, а также на ранее заключенные договоры, в которых предусмотрено изменение процентной ставки.

Однако затраты, связанные с выплатой процентов по просроченным ссудам и ссудам, полученным на приобретение основных средств, нематериальных и иных внеоборотных активов, на себестоимость относить нельзя, т. е. эти затраты не включаются в объем себестоимости и выплаты по ним осуществляются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

3.3. Коммерческое кредитование предприятий

В процессе предпринимательской деятельности предприятия осуществляют взаимное кредитование. Происходит это в связи с разницей во времени между отгрузкой продукции, товаров, выполнением работ, оказанием услуг и их фактической оплатой. Поэтому в денежном обороте предприятий наряду с кредитами банков присутствуют средства и других кредиторов, в том числе предприятий-поставщиков, постоянных деловых партнеров по коммерческим сделкам.

Статья 823 ГК РФ предусматривает, что по договорам, исполнение которых связано с передачей в собственность другой стороне денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками, может предусматриваться предоставление кредита, в том числе в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг.

Раздел XVI

При коммерческом кредите сделка купли-продажи сопряжена с кредитной сделкой. Окончание торговой операции совпадает с началом кредитной сделки, которая будет завершена при погашении заемщиком задолженности по ссуде. Тем самым движение товарного капитала сопровождается движением ссудного капитала. Таким образом, коммерческий кредит — это товарная форма кредита. Для предприятия-поставщика кредитная сделка не только ускоряет реализацию (покупатель приобретает товары), но и приносит дополнительный доход в форме процента, который включается в цену проданных товаров и сумму векселя.

Использование коммерческого кредита облегчает реализацию товара, способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств, что приводит к уменьшению потребности предприятия в кредитных ресурсах и денежных средствах. Кроме того, стоимость коммерческого кредита, как правило, значительно ниже стоимости привлекаемого финансового кредита во всех его формах. К преимуществам данного вида кредитования относится также то, что он характеризуется достаточно простым механизмом оформления в сравнении с другими видами кредита, которыми могут пользоваться предпринимательские фирмы. Преимущество коммерческого кредита заключается также в оперативности предоставления средств в товарной форме, расширении возможностей маневрирования предприятиями оборотными средствами, оказании финансовой поддержки предприятий друг другу. Для многих малых предприятий именно коммерческий кредит является важнейшим источником финансирования.

К недостаткам коммерческого кредита можно отнести риск для поставщика при изменении цены товара, несоблюдении покупателем сроков оплаты, банкротстве покупателя, а также то, что этот вид кредита предоставляется на очень незначительный срок, период его предоставления ограничивается обычно несколькими месяцами.

В хозяйственной практике существует несколько видов коммерческого кредита, основные из которых отображены на рис. 5.

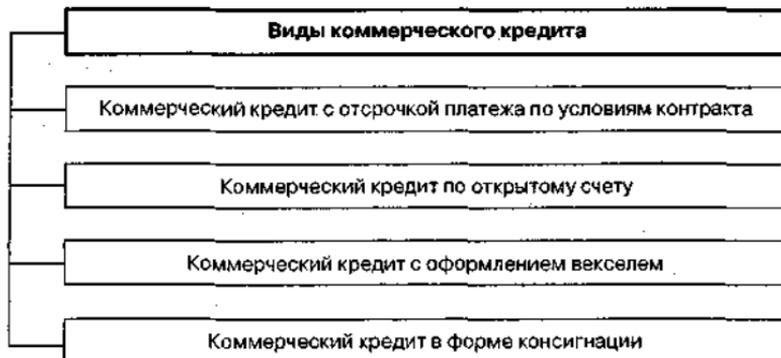


Рис. 5. Основные виды коммерческого кредита

Коммерческий кредит с отсрочкой платежа по условиям контракта. Данный кредит получил наибольшее распространение в хозяйственной практике как отечественных, так и зарубежных предприятий. Коммерческий кредит оговаривается в данном случае условиями договора на поставку товаров, который заключается поставщиком и покупателем и не требует специального оформления. Поставщик после отгрузки продукции выписывает накладную с указанием размера, цены, стоимости, условий поставки и срока платежа. Эта накладная и является для покупателя основанием предоставления кредита.

Коммерческий кредит по открытому счету используется в хозяйственных отношениях предприятия с его постоянными поставщиками при многократных поставках заранее оговоренного перечня продукции небольшими партиями. Условия предоставления данного вида коммерческого кредита также оговариваются в контракте на поставку продукции. В данном случае предприятие-поставщик относит стоимость отгруженных товаров на дебет счета, открытого предприятию-покупателю, которое погашает свою задолженность в обусловленные сроки.

Коммерческий кредит с оформлением задолженности векселем. В данном случае способ оформления кредита заключается в том, что покупатель, получив товар, выписывает вексель с указанием срока платежа. Данная форма коммерческого кредита является наиболее перспективной.

Коммерческий кредит в форме консигнации представляет собой вид комиссионной операции, при которой поставщик отгружает товары на склад торгового предприятия с поручением реализовать его. Расчеты с поставщиком осуществляются лишь после того, как поставленный товар реализован.

Следует отметить, что в российских условиях хозяйствования такая форма кредитования, как коммерческий кредит, ограничена. Ее распространению объективно препятствуют такие факторы, как ненадежность партнерских связей, недостатки хозяйственного права, инфляция.

3.4. Налоговый и инвестиционный налоговый кредиты

3.4.1. Налоговый кредит

Налоговый кодекс РФ (ст. 65) предусматривает возможность получения предприятиями налогового кредита, который представляет собой изменение срока уплаты налога на срок от 3 месяцев в следующих случаях:

при причинении предприятию ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;

при задержке предприятию финансирования из бюджета или оплаты выполненного этим предприятием государственного заказа;

при угрозе банкротства предприятия в случае единовременной выплаты им налога.

В случае предоставления налогового кредита по первым двум основаниям проценты на сумму кредита не начисляются. Если же кредит

предоставлен по последнему основанию, проценты на сумму задолженности начисляются исходя из ставки рефинансирования Центрального банка РФ, действовавшей в период предоставления налогового кредита.

Налоговый кредит может быть предоставлен по одному или нескольким налогам на основании заявления предприятия, при этом он оформляется договором установленной формы между соответствующим уполномоченным органом и предприятием-заявителем.

Договор, о налоговом кредите должен предусматривать: сумму задолженности с указанием налога, по уплате которого предоставлен налоговый кредит; срок действия договора; начисляемые на сумму задолженности проценты; порядок погашения суммы задолженности и начисленных процентов; документы об имуществе, которое является предметом залога, либо поручительство; ответственность сторон.

3.4.2. Инвестиционный налоговый кредит

Инвестиционный налоговый кредит также является формой внешнего финансирования деятельности предприятий. В соответствии со ст. 66 части первой Налогового кодекса РФ инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии соответствующих оснований предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Данный кредит может быть предоставлен предприятию по налогу на прибыль, а также по региональным и местным налогам на срок от одного года до 5 лет. Данная форма кредита может быть предоставлена предприятию, являющемуся налогоплательщиком в следующих случаях:

при проведении этим предприятием научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или на защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами;

при осуществлении этим предприятием внедренческой или инновационной деятельности, в том числе при создании новых или совершенствовании применяемых технологий, создании новых видов сырья или материалов;

в том случае, если предприятие выполняет особо важный заказ по социально-экономическому развитию региона или предоставляет особо важные услуги населению.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется на основании заявления предприятия и оформляется договором установленной формы между предприятием и финансовым органом субъекта Российской Федерации. Решение о предоставлении инвестиционного коммерческого кредита принимается в течение одного месяца со дня получения

заявления. При этом предприятие имеет право заключать одновременно несколько договоров об инвестиционном налоговом кредите.

Договор об инвестиционном налоговом кредите должен содержать следующие сведения: сумму кредита с указанием налога, по которому этот кредит предоставлен; срок действия договора, начисляемые на сумму кредита проценты, порядок погашения суммы кредита и начисленных процентов; документы об имуществе, которое является предметом залога, либо поручительство; ответственность сторон.

Кроме того, данный договор должен содержать положения, в соответствии с которыми не допускается в течение срока его действия реализация или передача во владение, пользование или распоряжение другим лицам оборудования или иного имущества, приобретение которого предприятием стало условием предоставления инвестиционного налогового кредита, либо в договоре должны быть определены условия такой реализации. Копия договора должна быть представлена предприятием в налоговый орган по месту его учета в пятидневный срок со дня заключения договора.

Предприятие, получившее инвестиционный налоговый кредит, вправе уменьшать свои платежи по налогу в течение срока действия договора об инвестиционном налоговом кредите. При этом уменьшение производится по каждому платежу за каждый отчетный период до тех пор, пока сумма, не уплаченная фирмой в результате всех таких уменьшений (накопленная сумма кредита), не станет равной сумме кредита, указанной в соответствующем договоре.

В том случае, если предприятием заключено более одного договора об инвестиционном налоговом кредите, срок действия которых не истек к моменту очередного платежа по налогу, накопленная сумма кредита определяется отдельно по каждому из этих договоров. При этом увеличение накопленной суммы кредита производится вначале в отношении первого по сроку заключения договора, а при достижении этой накопленной суммой кредита размера, предусмотренного указанным договором, предприятие может увеличивать накопленную сумму кредита по следующему договору.

Независимо от числа договоров об инвестиционном налоговом кредите, в каждом отчетном периоде суммы, на которые уменьшаются платежи по налогу, не могут превышать 50% соответствующих платежей по налогу, определенных без учета наличия данных договоров. При этом накопленная в течение налогового периода сумма кредита не может превышать 50% суммы налога, подлежащего уплате предприятием за этот налоговый период.

В случае проведения предпринимательской фирмой НИОКР инвестиционный налоговый кредит предоставляется в сумме, составляющей 30% стоимости приобретенного фирмой оборудования, используемого исключительно для проведения НИОКР или технического перевооружения. В остальных случаях инвестиционный налоговый кредит предоставляется на суммы, определяемые соглашением сторон при заключении договора об инвестиционном налоговом кредите.

Проценты на сумму кредита устанавливаются по ставке, не менее $1/2$ и не превышающей $3/4$ ставки рефинансирования Центрального банка РФ. Критерием для определения размера процента, взимаемого за пользование инвестиционным налоговым кредитом, служит срок, на который предоставляется такой кредит, а именно: в течение первых 2 лет — $1/2$ ставки, в последующие годы — $3/4$ ставки рефинансирования ЦБ РФ.

При обращении в Министерство финансов РФ с просьбой о предоставлении налогового и инвестиционного налогового кредитов предприятие в обязательном порядке представляет следующие документы: заявление с просьбой о предоставлении налогового кредита и инвестиционного налогового кредита;

справку налогового органа по месту учета налогоплательщика об отсутствии оснований, исключающих изменение срока уплаты налогов и сборов, а также пени, определенных в п. 1 ст. 62 части первой Налогового кодекса РФ;

справку налогового органа по месту учета налогоплательщика о задолженности в бюджеты разных уровней и о предоставленных ранее отсрочках, рассрочках, налоговых кредитах и инвестиционных налоговых кредитах с выделением сумм, не уплаченных на момент обращения;

обязательство налогоплательщика, предусматривающее на период действия отсрочки соблюдение условий, на которых принимается решение об изменении срока уплаты задолженности;

копии устава предприятия;

баланс и другие формы бухгалтерской отчетности, характеризующие финансовое состояние налогоплательщика за предыдущий год и истекший период того года, в котором налогоплательщик обратился по поводу изменения срока уплаты налогового обязательства;

заверенные в установленном порядке копии договора залога имущества либо поручительства, заключаемых в порядке, предусмотренном ст. 73, 74 части первой Налогового кодекса РФ.

В зависимости от основания обращения предприятия с просьбой об изменении срока уплаты налогов и сборов предоставляются дополнительные документы.

Так, в случае обращения о предоставлении налогового кредита в связи с причинением предприятию ущерба в результате стихийного бедствия и т. п. предприятие должно представить следующие документы:

документ, подтверждающий факт наступления соответствующих оснований;

справку о сумме нанесенного ущерба, заверенную уполномоченным на то органом.

В случае обращения о предоставлении налогового кредита по основаниям угрозы банкротства в результате единовременной выплаты налога представляются следующие документы:

пояснительная записка предприятия о причинах возникновения необходимости единовременной уплаты налогов с указанием их суммы;

формы внутреннего и внешнего финансирования деятельности предприятия

сведения о расчетных, валютных, депозитных счетах и наличии средств на них на начало года, на начало каждого квартала и дату обращения за налоговым кредитом;

сведения о предоставленных отсрочках, рассрочках, налоговых кредитах;

документы, подтверждающие возможность наступления банкротства в случае единовременной уплаты сумм налогов, утвержденные уполномоченным на это органом.

В случае обращения предприятия о предоставлении инвестиционного налогового кредита ему необходимо представить:

документы, подтверждающие основание для прелучения кредита;

документы, подтверждающие факт приобретения и стоимость приобретенного заявителем оборудования;

справку финансового органа о предоставленных инвестиционных налоговых кредитах;

документы, подтверждающие неприменение процедур, предусмотренных законодательством о банкротстве;

бизнес-план инвестиционного проекта.

3.5. Факторинг как форма финансирования

3.5.1. Сущность факторинга

Одним из методов финансирования предпринимательской деятельности являются факторинговые операции — разновидность торгово-комиссионной операции. Факторинг — переуступка банку или специализированной факторинговой компании неоплаченных долговых требований (дебиторской задолженности), возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита, в сочетании с элементами бухгалтерского, информационного, сбытового, страхового, юридического и другого обслуживания предприятия-поставщика.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

факторинговая компания или факторинговый отдел банка — специализированное учреждение, покупающее у своих клиентов требования к их покупателям. Фактически происходит покупка дебиторской задолженности и финансирование предприятий-клиентов;

предприятие-клиент (поставщик товара, кредитор) — предприятие, заключающее соглашение с факторинговой компанией;

предприятие-заемщик — покупатель товара.

Факторинговые операции способствуют ускорению расчетов, экономии оборотных средств предприятия, а также ускорению оборачиваемости его оборотных средств. Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения дебиторской задолженности и ограничены в получении банковского кредита. Таким образом, факторинговое обслуживание обеспечивает для предприятия-поставщика следующие преимущества:

возможность финансирования за счет средств факторинговой компании до наступления срока платежа;

уменьшение финансового риска предприятия;

возможность получения от факторинговой компаний информации о платежеспособности покупателей — клиентов предприятия.

Однако факторинговому обслуживанию подлежат не все предприятия. Так, факторинговые компании, как правило, не принимают на обслуживание:

предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;

предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;

предприятия, работающие с субподрядчиками;

предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания;

предприятия, заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок.

Факторинговые операции также не производятся по долговым обязательствам филиалов или отделений предприятия.

3.5.2. Виды факторинговых операций

Различают несколько основных видов факторинговых операций, классифицируя их на основании различных признаков. Факторинговые операции могут быть внутренними и международными. В том случае, если предприятие-поставщик и его клиент, т.е. стороны по договору купли-продажи, а также факторинговая компания находятся на территории одной страны, — это *внутренний* факторинг. Если же участники факторингового соглашения находятся на территории разных стран, — это *международный* факторинг.

В международной факторинговой сделке различают прямой и косвенный факторинг. Особенностью *прямого факторинга* является наличие только одного фактора, исполняющего обязанности перед поставщиком-экспортером, и то, что сама факторинговая компания предъявляет требование об оплате поставленного товара импортеру. В прямом факторинге выделяются: прямой импортный факторинг и прямой экспортный факторинг.

При прямом *импортном факторинге* предприятие-поставщик уступает право требования фактору, находящемуся в стране импортера. Этот вид факторинга имеет смысл только тогда, когда экспорт производится в одну или две страны. Если экспортер поставляет товар в большее число стран, то будет удобнее заключить одно соглашение с факторинговой компанией своей страны, чем несколько прямых соглашений с факторинговыми компаниями других государств. Прямой импортный факторинг может быть использован фирмами, которым не нужно срочное финансирование под переуступленные требования.

Прямой экспортный факторинг заключается в том, что поставщик уступает право требования факторинговой компании, находящейся в той же стране, что и поставщик.

Косвенный факторинг позволяет факторинговой компании, находящейся в стране поставщика-экспортера, заключать договор субфакторинга с факторинговой компанией, находящейся в стране должника-импортера. Таким образом, должник уплачивает сумму долга фактор-фирме, находящейся в стране его деятельности, а та, в свою очередь, платит факторинговой компании, находящейся в стране поставщика. Однако договор субфакторинга заключается в случаях, когда такая передача не запрещена договором факторинга.

Выделяют открытые и скрытые факторинговые операции. *Открытые* — если должник уведомлен о том, что требование продано факторинговой компании. При *скрытом (тихом)* факторинге клиент заключает договор с факторинговой компанией, не извещая об этом своих покупателей. Данный признак классификации является основным, так как в данном случае от вида соглашения зависит организация факторинговой операции. Принципиальное отличие заключается в том, кому в конечном итоге предприятие-покупатель оплачивает счета. При открытом факторинге оплата производится непосредственно факторинговой компании, а при тихом — предприятию-поставщику, так как покупатель не уведомлен об участии факторинговой компании. На рис. 6 приведена схема организации открытого факторинга.

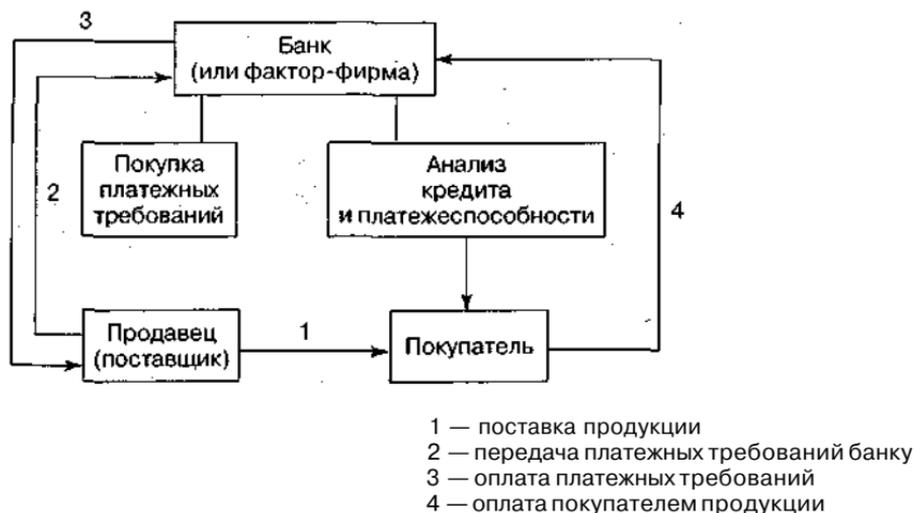


Рис. 6. Схема организации открытого факторинга

Разновидностью открытого факторинга является *полуоткрытый факторинг*. В данном случае поставщик заранее не сообщает должнику о заключении факторингового договора, но когда выставляет ему счета, то обязан указать и договор, заключенный с фактором, номер его счета, на который будет отправлен платеж.

Кроме того, факторинговое соглашение может быть с правом регресса и без права регресса. *Наличие права регресса* предусматривает возможность обратного требования к предприятию-поставщику возместить уплаченную сумму при отказе покупателя от выполнения своих обязательств, т. е. в данном случае кредитный риск несет предприятие-поставщик. Если же заключается факторинговое *соглашение без права регресса*, то в данном случае вместе с продажей денежных требований факторинговой компании передается и кредитный риск.

При заключении соглашения с правом регресса предприятие-поставщик продолжает нести определенный кредитный риск по долговым требованиям, проданным факторинговой компании. Данное условие обычно предусматривается, если поставщик уверен, что у него не могут появиться сомнительные долговые обязательства, либо в силу того, что он достаточно тщательно оценивает кредитоспособность своих клиентов-покупателей, поэтому предприятие-поставщик не считает целесообразным оплачивать услуги по страхованию кредитного риска.

Факторинговые соглашения могут быть заключены с условием о кредитовании поставщика в форме предварительной оплаты или оплаты требований к определенной дате. В случае наличия условия о *предварительной оплате* оплачивается до 80% переуступаемых предприятием-поставщиком требований в виде аванса, оставшаяся часть выплачивается факторинговой компанией после поступления средств от плательщика. При *оплате требований к определенной дате* сумма переуступленных долговых требований (за минусом издержек) перечисляется предприятию-поставщику на определенную дату или по истечении определенного времени.

3.5.3. Заключение договора о факторинговом обслуживании

Соглашение, о факторинговом обслуживании заключается между предприятием-поставщиком и факторинговой компанией обычно на срок от 1 года до 4 лет, и его действие может быть прекращено по следующим причинам:

- по взаимному согласию сторон;
- по желанию факторинговой компании;
- по желанию поставщика;
- из-за неплатежеспособности поставщика.

В первых двух случаях поставщик должен найти какой-то другой источник средств и выкупить переуступленные фактор-фирме требования. В свою очередь, факторинговая компания сообщает плательщикам, что с этого момента все платежи осуществляются в пользу поставщика.

В факторинговом соглашении должны быть оговорены права и обязанности каждой из сторон; процедуры предоставления кредитов поставщику, переуступки долговых требований и их инкассации; порядок осуществления взаимных требований; лимиты сумм, в рамках которых осуществляется страхование кредитных рисков.

В договоре также должна быть определена взимаемая с поставщика плата. В международной практике факторинга практикуются два способа получения дохода факторинговой фирмой: в виде дисконта и в виде вознаграждения за оказанные услуги.

Первый способ используется, если факторинговая компания финансирует поставщика, при этом дисконт определяется как разница между стоимостью уступленного требования и выплаченной поставщику суммой. Эта разница увеличивается или уменьшается в зависимости:

от срока между датой выплаты фактор-фирмой платежа поставщику и датой поступления платежа от должника;

надежности поставщика;

дополнительных обязательств, выполняемых факторинговой фирмой перед поставщиком.

Если в договоре факторинга оговорены услуги, которые фактор-фирма оказывает поставщику, они должны быть вознаграждены. Размер вознаграждения зависит от объема работы, выполняемой факторинговой компанией, и рассчитывается как процент от годового оборота поставщика. Его конкретная величина зависит от степени кредитного риска, кредитоспособности покупателей, масштабов и структуры производственной деятельности поставщика. Размер вознаграждения, как правило, колеблется в пределах 0,5—3% суммы переданных счетов, при наличии регресса обычно делается скидка на 0,2—0,5%.

3.6. Лизинговые операции

Лизинг является эффективной формой финансирования вложений на приобретение основных средств. В соответствии с Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ (в ред. Федерального закона от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ) лизинг — это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Субъектами лизинга являются:

лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных денежных средств приобретает

в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и передает его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;

лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга;

продавец (поставщик) лизингового имущества — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга.

Лизинг позволяет предприятию использовать в денежном обороте средства другого предприятия на долгосрочной основе. Данная форма финансирования осуществляется через лизинговую компанию, приобретающую для третьего лица право собственности на имущество и отдающую его в аренду на определенный срок. Особую роль играет лизинг в техническом перевооружении предприятий.

Различают финансовый, возвратный и оперативный лизинг. *Финансовый лизинг* — вид лизинга, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок, на определенных условиях во временное владение и пользование. При этом срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его. Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Возвратный лизинг — разновидность финансового лизинга, при котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель.

Оперативный лизинг — вид лизинга, при котором лизингодатель закупает на свой риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование. Срок, на который имущество передается в лизинг, устанавливается на основании договора лизинга. По истечении срока действия договора лизинга и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга. При оперативном лизинге предмет лизинга может быть передан в лизинг неоднократно в течение его полного срока амортизации.

Кроме того, различают внутренний лизинг, когда все субъекты лизинга являются резидентами РФ, и международный лизинг, когда один или несколько субъектов являются нерезидентами РФ. При осуществлении международного лизинга, если лизингодателем является резидент РФ, т. е. предмет лизинга находится в собственности резидента РФ, договор международного лизинга регулируется законодательством РФ. Если лизингодателем является нерезидент РФ, т. е. предмет лизинга находится в собственности нерезидента РФ, договор международного лизинга регулируется федеральными законами в области внешнеэкономической деятельности.

В зависимости от срока реализации лизинга различают:

долгосрочный лизинг — лизинг, осуществляемый в течение 3 и более лет;

среднесрочный лизинг — лизинг, осуществляемый в течение от полутора до 3 лет;

краткосрочный лизинг — лизинг, осуществляемый в течение менее полутора лет.

Лизинг можно рассматривать как форму долгосрочного кредитования покупки. Поскольку лизинговая компания полностью оплачивает основные средства по поручению лизингополучателя за счет собственных средств, то к ней переходит право собственности на предмет покупки.

Для предприятия-арендатора необходимость привлечения к сделке лизинговой компании вызвана в основном отсутствием финансовых ресурсов для приобретения основных средств и сложностью получения долгосрочных ссуд. Лизинг стимулирует эффективное использование основных средств и полностью исключает наличие неустановленного оборудования, его нерациональное использование, так как получаемый доход от эксплуатации предмета лизинга должен покрывать все расходы, включая арендную плату, и приносить прибыль.

Взаимоотношения лизингодателя и лизингополучателя определяются договором лизинга, который независимо от срока заключается в письменной форме. Договор лизинга должен содержать следующие существенные положения:

- 1) точное описание предмета лизинга;
- 2) объем передаваемых прав собственности;
- 3) наименование места и указание порядка передачи предмета лизинга;
- 4) указание срока действия договора лизинга;
- 5) порядок балансового учета предмета лизинга;
- 6) порядок содержания и ремонта предмета лизинга;
- 7) перечень дополнительных услуг, предоставленных лизингодателем на основании договора комплексного лизинга;
- 8) указание общей суммы договора лизинга и размера вознаграждения лизингодателя;
- 9) порядок расчетов (график платежей);

Ю) определение обязанности лизингодателя или лизингополучателя застраховать предмет лизинга от связанных с договором лизинга рисков;

Раздел XVI

11) обязанности и ответственность сторон. Важным условием лизингового договора является сумма лизинговых платежей, которая включает в себя:

амортизацию имущества за период, охватываемый сроком договора;
сумму, выплачиваемую лизингодателю за использование кредитных ресурсов;

комиссионное вознаграждение лизингодателю;

сумму, выплачиваемую за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем;

плату за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором;

налог на добавленную стоимость;

налог на имущество, передаваемое по договору лизинга, уплаченный лизингодателем;

сумму инвестиционных затрат (издержек) лизингодателя;

другие затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга.

Лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции, товаров, работ, услуг, произведенных лизингополучателем.

3.7. Финансирование предприятий путем предоставления бюджетного кредита

Указ Президента РФ «О порядке предоставления финансовой поддержки предприятиям за счет средств федерального бюджета» от 8 июля 1994 г. № 1484 предусматривает возможность получения предприятиями ссуд из федерального бюджета. Бюджетная ссуда — это бюджетные средства, предоставляемые другому бюджету на возвратной, безвозмездной или возмездной основе на срок не более 6 месяцев в пределах финансового года. Краткосрочная финансовая поддержка из средств федерального бюджета может предоставляться предприятиям всех форм собственности. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ), введенный в действие с 1 января 2000 г., устанавливает правовые основы предоставления бюджетных средств организациям на возвратной и возмездной основе.

Предоставление бюджетных кредитов государственным или муниципальным предприятиям допускается на безвозмездной и возмездной основе. Другим организациям бюджетная ссуда может быть предоставлена на условиях возмездности и только при условии предоставления заемщиком обеспечения исполнения своего обязательства по возврату указанного кредита.

Способами обеспечения исполнения обязательств по возврату бюджетного кредита могут быть поручительства, банковские гарантии, залог имущества, в том числе в виде акций, иных ценных бумаг, паев, в размере не менее 100% предоставляемого кредита. Обеспечение исполнения обязательств должно иметь высокую степень ликвидности. В случае неспособности заемщика обеспечить исполнение обязательств по бюджетному кредиту перечисленными способами кредит не предоставляется.

Кроме того, бюджетный кредит может быть предоставлен только тем юридическим лицам, которые не имеют просроченной задолженности по ранее предоставленным бюджетным средствам на возвратной основе.

Ссуды из средств федерального бюджета могут предоставляться предприятиям:

на проведение структурной перестройки производства;

для расчетов по целевым кредитам, направленным на закупку оборудования и материалов;

на разработку, внедрение и приобретение новейших технологий, оборудования и материалов, в том числе за рубежом.

Обязательное условие предоставления бюджетного кредита — предварительная проверка финансового состояния получателя бюджетного кредита финансовым органом или по его поручению уполномоченным органом. Уполномоченные органы имеют право на проверку получателя бюджетного кредита в любое время действия кредитного договора. Министерство финансов РФ организует проверки финансового состояния получателя бюджетного кредита и его использования через Главное управление федерального казначейства, территориальные органы федерального казначейства и территориальные контрольно-ревизионные органы.

Ссуды выделяются на основании решений Правительства РФ предприятиям на определенный Правительством срок на основании следующих документов, предоставляемых организацией:

копии документов о государственной регистрации предприятия;

сведений о предполагаемом использовании ссуды с утвержденным техническим обоснованием;

заверенной в налоговой инспекции или аудитором копии баланса предприятия за предыдущий финансовый год;

заключения федерального органа исполнительной власти, ответственного за состояние соответствующей отрасли экономики;

заключений органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, на территории которого расположено предприятие;

банковской гарантии о возврате ссуды, которая предоставляется только акционерными обществами и предприятиями с иностранными инвестициями.

На основании данных документов Министерство экономического развития и торговли РФ и Министерство финансов РФ готовят заключение о целесообразности предоставления ссуды. Правительство РФ не позднее 20 дней с момента получения документов на основе этого заключения принимает решение о предоставлении ссуды либо об отказе в ее предоставлении.

Бюджетные кредиты предоставляются юридическим лицам на основании договора, заключенного в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации с учетом положений БК РФ и иных нормативных правовых актов на условиях и в пределах лимитов, предусмотренных федеральным бюджетом на соответствующий год.

Раздел XVI

Текст кредитного договора содержит следующие существенные условия:

- размер предоставляемого бюджетного кредита;
- размер процентной ставки за предоставление бюджетного кредита;
- срок возврата кредита.

В кредитном договоре также указываются и иные положения, касающиеся цели кредита, порядка и сроков предоставления кредита, порядка и сроков начисления процентов на сумму кредита, а также возврата кредита и уплаты процентов, условий и форм контроля за целевым использованием бюджетных средств, обязанностей сторон, их ответственности за нарушение обязательств, обеспечения исполнения обязательств заемщика, порядка рассмотрения споров по договору и досрочного расторжения договора, реквизитов банковских счетов как кредитора, так и заемщика.

При заключении кредитного договора применяется процентная ставка, установленная федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год.

Средства бюджетного кредита перечисляются заемщику на его бюджетный счет в коммерческом банке. Ст. 163 БК РФ предусматривает, что получатели бюджетных средств обязаны эффективно использовать бюджетные средства в соответствии с их целевым назначением, своевременно и в полном объеме возвращать их, своевременно и в полном объеме вносить плату за пользование бюджетными средствами, своевременно предоставлять отчет и иные сведения об их использовании.

В случае невыполнения или ненадлежащего выполнения заемщиком обязательств, возникших из кредитного договора, Министерство финансов РФ применяет санкции, предусматривающие принудительное осуществление тех действий, которые заемщик должен был совершить в силу возложенной на него обязанности. В частности, за использование средств федерального бюджета на цели, не соответствующие условиям кредитного договора, в соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях налагается штраф на руководителей получателя бюджетного кредита, изымаются в бесспорном порядке бюджетные средства, используемые не по целевому назначению, а также при наличии состава преступления применяются в установленном порядке уголовные наказания, предусмотренные Уголовным кодексом РФ.

За невозврат либо несвоевременный возврат средств бюджетного кредита, неперечисление либо несвоевременное перечисление процентов за пользование средствами бюджетного кредита применяются аналогичные санкции, а также взыскивается пеня за несвоевременный возврат бюджетных средств, предоставляемых на возвратной основе, и за просрочку уплаты процентов за пользование бюджетным кредитом в размере $i/300$ действующей ставки рефинансирования Банка России за каждый день просрочки. Также невозврат организацией-заемщиком средств бюджетного кредита влечет сокращение или прекращение всех других форм финансовой поддержки из федерального бюджета, в том числе предоставления отсрочек и рассрочек по уплате платежей в федеральный бюджет.

раздел XVII

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени. Проводится анализ финансового состояния предприятия с целью выявления возможностей повышения эффективности его функционирования. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в постоянно изменяющейся внутренней и внешней предпринимательской среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и финансовую устойчивость свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

В соответствии с этим анализ финансового состояния является существенным элементом управления предприятием. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия, по сути дела, отражает конечные результаты его деятельности. При этом конечные результаты деятельности предприятия интересуют не только работников самой фирмы, но и его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые, налоговые органы.

Основной целью анализа финансового состояния является получение небольшого числа ключевых, т. е. наиболее информативных, показателей, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика, как правило, интересуется не только текущее финансовое состояние предприятия, но и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т. е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Основными функциями анализа финансового состояния являются: своевременная и объективная оценка финансового состояния предприятия, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования;

выявление факторов и причин достигнутого состояния;

подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов;

выявление и мобилизация резервов улучшения финансового состояния предприятия и повышения эффективности всей хозяйственной Деятельности;

прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

1. Методы и инструментарий анализа финансового состояния предприятия

Практика анализа финансового состояния выработала основные методы его проведения:

горизонтальный (временной) анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. Горизонтальный анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения);

вертикальный (структурный) анализ — определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом, такой анализ позволяет увидеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге. Обязательным элементом анализа являются динамические ряды этих величин, посредством которых можно отслеживать и прогнозировать структурные изменения в составе активов и источников их покрытия.

Горизонтальный и вертикальный анализ дополняют друг друга, поэтому на практике можно построить аналитические таблицы, характеризующие как структуру отчетной бухгалтерской формы, так и динамику ее отдельных показателей;

трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ;

анализ относительных показателей (коэффициентов) — расчет отношений отчетности, определение взаимосвязи показателей;

сравнительный (пространственный) анализ — анализ отдельных финансовых показателей дочерних предприятий, подразделений, цехов, а также сравнение финансовых показателей данного предприятия с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными;

факторный анализ — это анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), т. е. раздробление результативного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

В качестве инструментария для анализа финансового состояния предприятия широко используются финансовые коэффициенты — *относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим.*

Финансовые коэффициенты используются: для сравнения показателей финансового состояния конкретного предприятия с базисными (нормативными) величинами, аналогичными показателями других

предприятий или среднеотраслевыми показателями; выявления динамики развития показателей и тенденций изменения финансового состояния предприятия; определения нормального ограничения и критериев различных сторон финансового состояния предприятия.

В качестве базисных величин используются теоретически обоснованные или полученные в результате экспертных опросов величины, характеризующие оптимальные или критические с точки зрения стабильности финансового положения предприятия значения финансовых коэффициентов. Кроме того, базой сравнения могут служить усредненные по временному ряду значения показателей данного предприятия, относящиеся к благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам; среднеотраслевые значения показателей; значения показателей, рассчитанные по данным отчетности аналогичных предприятий. Такие базисные величины фактически выполняют роль нормативов для рассчитываемых в ходе анализа финансового состояния коэффициентов.

Анализ финансового состояния по субъектам его проведения делится на внутренний и внешний. Следует отметить, что они существенно отличаются по своим целям и содержанию.

Внутренний финансовый анализ — это процесс исследования механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала предприятия. *Внешний финансовый анализ* представляет собой процесс исследования финансового состояния предприятия с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности.

Основным источником информации для проведения анализа финансового состояния предприятия является финансовая отчетность. Финансовая отчетность представляет собой формы, показатели и пояснительные материалы к ним, в которых отражаются результаты хозяйственной деятельности предприятия. Основными документами, используемыми для проведения анализа финансового состояния предприятия, является бухгалтерская отчетность, включающая:

форму № 1 «Бухгалтерский баланс»;

форму № 2 «Отчет о прибылях и убытках»;

форму № 3 «Отчет об изменениях капитала», форму № 4 «Отчет о движении денежных средств», форму № 5 «Приложения к бухгалтерскому балансу»;

аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если организация в соответствии с федеральным законодательством подлежит аудиту.

2. Общая оценка финансового состояния предприятия

Данный вид анализа финансового состояния предназначен для общей характеристики финансовых показателей предприятия, определения их динамики и отклонений за отчетный период. Общая оценка

Раздел XVII

финансового состояния предприятия проводится на основе данных бухгалтерского баланса с помощью одного из следующих способов:

анализ непосредственно по данным баланса без предварительного изменения состава балансовых статей;

анализ на основе построения уплотненного аналитического баланса путем агрегирования некоторых однородных по составу элементов балансовых статей.

Анализ непосредственно по балансу — процесс довольно трудоемкий и неэффективный, так как слишком большое количество расчетных показателей не позволяет выделить главные тенденции в финансовом состоянии организации. Проще и удобнее исследовать структуру и динамику финансового состояния предприятия при помощи сравнительного аналитического баланса, в который включаются основные агрегированные показатели бухгалтерского баланса. Схемой аналитического баланса охвачено много важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния предпринимательской организации, что позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа основных финансовых показателей деятельности предприятия.

В ходе горизонтального анализа определяются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за отчетный период, а целью вертикального анализа является вычисление удельного веса показателей в общем итоге баланса предприятия. Сравнительный аналитический баланс можно получить из исходного баланса путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры: динамики и структурной динамики. Обязательными показателями сравнительного аналитического баланса являются:

абсолютные величины по статьям исходного отчетного баланса на начало и конец периода;

удельные веса статей баланса в валюте (итоге) баланса на начало и конец периода;

изменения в абсолютных величинах; изменения в удельных весах; изменения в процентах к величинам на начало периода (темпы прироста статьи баланса);

изменения в процентах к изменениям валюты баланса (темпы прироста структурных изменений) — показатель динамики структурных изменений.

Все показатели сравнительного баланса можно разбить на три группы: показатели структуры баланса; показатели динамики баланса; показатели структурной динамики баланса. Для анализа общей картины изменения финансового состояния предприятия в первую очередь важны показатели структурной динамики баланса. Сопоставляя в процессе анализа структуру изменений в активе и пассиве, можно выяснить, через какие источники в основном был приток новых средств и в какие активы эти новые средства вложены.

Непосредственно из аналитического баланса предприятия можно получить ряд важнейших характеристик финансового состояния предприятия. К ним относятся:

общая стоимость имущества;
стоимость внеоборотных активов;
стоимость оборотных средств;
стоимость материальных оборотных средств;
величина дебиторской задолженности в широком смысле (включая авансы, выданные поставщикам и подрядчикам);
сумма свободных денежных средств в широком смысле, включая ценные бумаги и краткосрочные финансовые вложения;
величина собственных средств предприятия;
величина заемных средств;
величина долгосрочных кредитов и займов, предназначенных, как правило, для формирования основных средств и других внеоборотных активов;
величина собственных средств в обороте;
величина краткосрочных кредитов и займов, предназначенных, как правило, для формирования оборотных активов.

Горизонтальный, или динамический, анализ этих показателей позволяет установить их абсолютные приращения и темпы роста, что важно для характеристики финансового состояния предприятия, однако не меньшее значение для оценки финансового состояния имеет и вертикальный (структурный) анализ актива и пассива баланса.

Анализ динамики итога баланса, структуры активов и пассивов предприятия позволяет сделать ряд важных выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и для принятия управленческих решений на перспективу. Например, уменьшение в абсолютном выражении общей величины имущества предприятия за отчетный период свидетельствует о сокращении предприятием хозяйственного оборота, что могло повлечь его неплатежеспособность. Установление факта сокращения хозяйственного оборота требует проведения тщательного анализа его причин.

Анализируя увеличение итога баланса за отчетный период, необходимо учитывать влияние переоценки основных средств, когда увеличение их стоимости не связано с развитием производственной деятельности. Наиболее сложно учесть влияние инфляционных процессов, однако без этого затруднительно сделать определенный вывод о том, является ли увеличение валюты баланса следствием только Удорожания готовой продукции под воздействием увеличения цен на сырье, материалы либо оно указывает и на расширение финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ структуры пассива баланса позволяет установить одну из возможных причин финансовой неустойчивости (устойчивости) предприятия. В частности, увеличение доли собственных средств за счет любого из источников способствует усилению финансовой стабильности предприятия. При этом наличие нераспределенной прибыли может рассматриваться как источник пополнения оборотных средств и снижения уровня краткосрочной кредиторской задолженности.

Анализ изменения структуры активов предприятия также позволяет получить достаточно важную с точки зрения анализа финансового

Раздел XVII

состояния предприятия информацию. Так, увеличение доли оборотных средств в имуществе может свидетельствовать:

о формировании более мобильной структуры активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия;

об отвлечении части текущих активов на кредитование потребителей готовой продукции, товаров, работ и услуг предприятия, дочерних предприятий и прочих дебиторов, что говорит о фактической иммобилизации этой части оборотных средств из производственного процесса; о сворачивании производственной базы;

об искажении реальной оценки основных средств вследствие существующего порядка их бухгалтерского учета и т. д.

При анализе разд. I актива баланса следует обратить внимание на тенденции изменения такого его элемента, как незавершенное производство, так как эта статья не участвует в производственном обороте и, следовательно, при определенных условиях увеличение ее доли может негативно сказаться на результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Наличие долгосрочных финансовых вложений в балансе предприятия указывает на инвестиционную направленность вложений предпринимательской организации.

Наличие в составе активов предприятия нематериальных активов косвенно характеризует избранную предприятием стратегию деятельности как инновационную, так как оно вкладывает средства в патенты, лицензии, другую интеллектуальную собственность. Подробный анализ эффективности использования нематериальных активов в целом достаточно важен для руководства предприятия, однако по данным бухгалтерского баланса он не может быть проведен, для него необходима информация из формы № 5 и внутренняя учетная информация предприятия.

При анализе оборотных активов следует учитывать, что их рост (абсолютный и относительный) может свидетельствовать не только о расширении производства или действии фактора инфляции, но и о замедлении их оборота, что объективно вызывает потребность в увеличении их массы.

В процессе анализа оборотных активов оценивают удельный вес (и динамику) следующих групп:

запасы;

средства в расчетах;

краткосрочные финансовые вложения;

денежные средства;

прочие.

Структура зависит от многих факторов: отраслевой принадлежности; интенсивности производственно-хозяйственной деятельности; стратегии управления оборотными активами и др.

Как правило, на промышленных предприятиях встречаются все виды оборотных активов. В научно-технических организациях отсутствуют «сырье и материалы», «готовая продукция», «товары отгруженные», исключение составляют организации, осуществляющие торговую или производственную деятельность. В организациях торговли отсутст-

ную «затраты в незавершенное производство», «сырье и материалы», а запасы «товаров для перепродажи», наоборот, велики.

При изучении структуры запасов основное внимание целесообразно уделить выявлению тенденций изменения таких элементов текущих активов, как сырье, материалы и другие аналогичные ценности, затраты в незавершенном производстве, готовая продукция и товары для перепродажи, товары отгруженные. Увеличение удельного веса производственных запасов может свидетельствовать:

о наращивании производственного потенциала предприятия;
стремлении за счет вложений в производственные запасы защитить денежные активы предприятия от обесценивания под воздействием инфляции;

нерациональности выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована в запасах, чья ликвидность может быть невысокой.

Следует уделять повышенное внимание росту дебиторской задолженности предприятия, так как это средства, находящиеся вне предприятия, следовательно, это актив повышенного риска. В балансе дебиторская задолженность дифференцирована по сроку погашения (до и более 12 месяцев от отчетной даты) и видам (покупатели, заказчики, учредители и т. п.). Предприятие должно работать с дебиторами, т. е. предпринимать действия к сокращению дебиторской задолженности. Здесь возможны различные пути: от контроля за своевременностью оплаты отгруженной продукции до обращения в арбитражный суд и возбуждения дела о банкротстве. Нарастание дебиторской задолженности свидетельствует об отсутствии такой работы на предприятии.

Высокий удельный вес денежных средств, как правило, свидетельствует о хорошем финансовом состоянии предприятия, однако, если эти средства находятся на расчетном счете или в кассе, это говорит о неэффективном использовании этих средств. На расчетном счете они должны храниться в сумме, достаточной для финансирования текущей деятельности. Излишек целесообразно размещать на депозитном счете или вкладывать в финансовые или иные активы.

Наличие краткосрочных финансовых вложений и их рост обычно свидетельствуют о хорошем финансовом состоянии предприятия.

Кроме того, анализируя сравнительный баланс, необходимо обратить внимание на изменение удельного веса величины собственного оборотного капитала в стоимости имущества, на соотношение темпов роста собственного и заемного капитала, а также темпов роста дебиторской и кредиторской задолженности. При стабильно хорошем финансовом состоянии у предприятия должна увеличиваться в динамике Доля собственного оборотного капитала, темп роста собственных средств должен быть выше темпа роста заемных средств, а темпы роста Дебиторской и кредиторской задолженности должны уравнивать друг друга. В балансе должны также отсутствовать «больные» статьи (убытки, просроченная задолженность банкам и бюджету), а также не должно наблюдаться резких изменений в отдельных статьях баланса.

Таким образом, анализируя данные статей аналитического баланса можно прежде всего установить, какие изменения произошли в составе средств и их источников, основных групп этих средств, а также получить ответы на ряд вопросов, имеющих важное значение для целей оперативного управления предприятием:

в каком направлении и насколько изменились отдельные статьи баланса и какой оценки эти изменения заслуживают;

необходимо ли проводить более углубленный анализ и за какой период;

какие существуют узкие места в обеспечении предприятия финансовыми ресурсами и их использовании и т. п.

Установив конечный итог изменений в аналитическом балансе, определяют, по каким разделам и статьям произошли наибольшие изменения.

Для детализации общей картины изменения финансового состояния может быть построена таблица для каждого раздела актива и пассива баланса. Например, для исследования динамики и структуры состояния запасов используется таблица, в основе которой лежат данные раздела II актива баланса. Такие же таблицы служат для анализа структуры и динамики основных средств и вложений, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих активов, источников собственных средств, кредитов и других заемных средств, кредиторской задолженности и прочих пассивов.

Общий анализ финансового состояния предприятия на примере реального бухгалтерского баланса

Для проведения общего анализа финансового состояния ЗАО «Компания» в первую очередь необходимо на основе представленного в Приложении 1 бухгалтерского отчета сформировать аналитический баланс (табл. 1).

Баланс позволил получить ряд важнейших характеристик финансового состояния предприятия. Общая стоимость имущества ЗАО «Компания» на 1 января 2001 г. составила 32 822 661 руб.; стоимость внеоборотных средств — 22 006 226 руб.; стоимость оборотных средств — 10 816 435 руб. При этом собственные средства предприятия на этот же период составили 16 345 121 руб.; а величина заемных средств — 16 477 541 руб.

Горизонтальный анализ абсолютных и относительных показателей аналитического баланса показал, что за отчетный период имущество предприятия увеличилось на 1 102 565 руб., или на 3,36%, в том числе за счет увеличения нематериальных активов — на 691 231 руб., или на 8,20%, и прироста оборотного капитала — на 873 029 руб., или на 1,61%. При этом денежные средства увеличились на 596 085 руб., или на 65,34%, а краткосрочные финансовые вложения — на 1 004 955 руб., или на 75,77%. Запасы за этот же период увеличились всего на 104 015 руб., или на 2,72%.

Раздел XVII

Таким образом, прирост оборотного капитала за отчетный период в ЗАО «Компания» произошел за счет увеличения наиболее ликвидных активов, за год они увеличились на 1 601 040 руб., или на 71,52%. Следует отметить, что за отчетный период основные средства предприятия незначительно уменьшились — на 115 123 руб., или на 1,64%.

Вертикальный анализ аналитического баланса ЗАО «Компания» показал, что структура совокупных активов предприятия характеризуется значительным превышением в их составе доли внеоборотных активов, которые составили на конец анализируемого периода 67,05%, при этом их доля незначительно уменьшилась в течение периода — на 1,61%. Доля оборотных активов в имуществе ЗАО «Компания» составляет на конец анализируемого периода 32,95% — наоборот, увеличившись на 1,61%. Как положительную динамику следует отметить значительное уменьшение за отчетный период краткосрочной дебиторской задолженности на -1 680 731 руб., или на 100,06%. В структуре имущества предприятия дебиторская задолженность также уменьшилась на 5,48%. Кроме того, следует отметить, что доля наиболее ликвидных активов в структуре имущества предприятия растет быстрее, чем доля медленно реализуемых активов (соответственно 4,81 и 2,27%).

Пассивная часть баланса на начало года характеризовалась преобладающим удельным весом собственных источников средств (52,19%), однако их доля за отчетный период в общем объеме имущества ЗАО «Компания» уменьшилась на 2,40%, составив 49,80%. Размер заемных средств за отчетный период соответственно также изменился, увеличившись на 1 313 531 руб., или на 20,92%, в общем объеме имущества предприятия доля кредиторской задолженности на конец отчетного периода составляет 19,12%, увеличившись на 3,48% по сравнению с началом периода.

3. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

3.1 Анализ динамики и структуры прибыли предприятия

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками предпринимательской деятельности.

Прибыль обеспечивает предприятию возможности самофинансирования, удовлетворения материальных и социальных потребностей собственника капитала и работников предприятия. Прибыль является также основным источником формирования доходов бюджета (федерального, республиканского, местного) и погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами.

Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности деятельности предприятия, степени его надежности и финансового благополучия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов:

исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период;

исследование структуры соответствующих показателей и их изменений;

изучение динамики изменения показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов;

выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку.

Задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются: оценка динамики показателей прибыли, обоснованность фактических данных об образовании и распределении прибыли; выявление и измерение воздействия на прибыль различных факторов; оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек. Прибыль как конечный финансовый результат деятельности фирмы представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций.

Общая сумма прибыли (убытка), полученная предприятием за определенный период, состоит:

из прибыли (убытка) от продаж;

прибыли (убытка) от прочей реализации;

прибыли (убытка) от внереализационных операций.

При анализе финансовых результатов деятельности предприятия исследуются:

абсолютная величина прибыли. Если она положительна, предприятие работает прибыльно, если отрицательна — убыточно;

динамика показателей прибыли предприятия за текущий анализируемый период, которая свидетельствует об ухудшении или улучшении финансового состояния предприятия;

структура прибыли;

влияние отдельных факторов на динамику прибыли.

При анализе динамики показателей прибыли в первую очередь оценивается рост показателей прибыли за анализируемый период, а затем отмечаются позитивные и негативные изменения в динамике финансовых результатов.

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли составляется таблица (табл. 2), в которой используются данные бухгалтерской отчетности предприятия, представленные в форме № 2 (Приложение 2).

Из данных таблицы видно, что в отчетном периоде валовая прибыль ЗАО «Компания» составила 705 396 руб., по отношению к предшеству-

Динамика прибыли ЗАО «Компания»

Показатели	Отчетный период	Аналогичный период прошлого года	Изменение показателя	Отчетный период к предшествующему, %
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	7 050 462	5 708 174	1 342 288	123,5
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	6 223 332	4 781 850	1 441 482	130,1
Валовой доход	827 130	926 324	-99 194	89,2
Расходы периода (коммерческие и управленческие)				
Прибыль (убыток) от продаж	827 130	926 324	-99 194	89,2
Сальдо операционных результатов	-123 653	-128 109	4456	96,5
Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности	703 477	798 215	-94 738	88,1
Сальдо внереализационных результатов	1919	14 116	-12 197	13,5
Прибыль до налогообложения	705 396	812 331	-106 935	86,8
Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	458 508	568 632	-110 124	80,6
Нераспределенная прибыль	458 508	568 632	-110 124	80,6

ющему периоду она уменьшилась на 13,2%. Соответственно, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, также уменьшилась на 19,4% и составила 458 508 руб.

Следует отметить, что по отношению к аналогичному периоду прошлого года выручка от продаж выросла на 123,5%, или на 1 342 288 руб., однако себестоимость проданных товаров растет опережающими темпами (130,1%), что привело к снижению прибыли от продаж в отчетном периоде на 10,8%.

Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности также уменьшилась в отчетном периоде на 11,9%. Однако при этом положительной динамикой является уменьшение операционных расходов на 3,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Кроме того, прибыль от внереализационных операций в отчетном периоде составила всего 1919 руб., или 13,5% аналогичного периода прошлого года. Таким образом, увеличение внереализационных расходов привело к снижению прибыли отчетного периода на 2,4% (89,2% - 86,8%).

При анализе структуры прибыли отчетного периода необходимо проанализировать удельный вес ее отдельных составляющих. Позитивным считается высокий удельный вес прибыли от продаж продукции. На предприятиях, испытывающих финансовые трудности, в составе прибыли до налогообложения, как правило, высока доля внереализационных доходов. Такие предприятия обеспечивают самофинансирование реализацией собственного имущества или сдачей его в аренду.

Для анализа структуры прибыли необходимо также на основе данных формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» подготовить таблицу (табл. 3).

Таблица 3

Структура прибыли ЗАО «Компания»

Показатели	Отчетный период		Аналогичный период прошлого года		Откло- нения, %
	Абсолютное значение	Удельный вес, %	Абсолютное значение	Удельный вес, %	
Прибыль (убыток) отчетного периода — всего	705396	100	812331	100	
В том числе:					
1. Прибыль (убыток) от продаж	827130	117,2	926324	114,0	3,2
2. Прибыль от финансовых операций					
3. Прибыль от прочей реализации	-123653	17,5	-128109	15,7	1,8
Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности	703477	99,7	798215	98,2	1,5
4. Прибыль от внереализационных операций	1919	0,2	14116	1,7	-1,5
Чистая прибыль	455508	65,0	568632	70,0	-5,0

Как следует из данных табл. 3, в отчетном периоде произошли положительные изменения в структуре прибыли ЗАО «Компания». На 3,2% увеличилась доля прибыли от продаж, на 1,8% возросла доля прибыли от прочей реализации. Однако в отчетном периоде на 1,5% уменьшилась доля прибыли от внереализационных операций. Уменьшилась также на 5% по сравнению с предшествующим периодом доля прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (чистая прибыль).

3.2. Факторный анализ прибыли от продажи товаров, продукции, работ, услуг

Прибыль от продаж в общем случае находится под воздействием таких факторов, как изменение:

- объема реализации;
- структуры продукции;
- отпускных цен на реализованную продукцию;
- цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки;
- уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Методика формализованного расчета факторных влияний на прибыль от продаж включает ряд этапов.

1. В первую очередь осуществляется расчет общего изменения прибыли (ДП) от реализации продукции:

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0,$$

где Π_1 — прибыль отчетного года;

Π_0 — прибыль базисного года.

2. Далее рассчитывается влияние на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (АПО):

$$\Delta\Pi_1 = NP_1 - NP_0 = \sum p_1q_1 - \sum p_0q_1,$$

г $NP_1 = \sum p_1q_1$ — продажи в отчетном году в ценах отчетного года
(p — цена изделия; q — количество изделий);

$NP_0 = \sum p_0q_1$ — продажи в отчетном году в ценах базисного года.

3. На следующем этапе осуществляется расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции ($\Delta\Pi_2$) (собственно объема продукции в оценке по плановой (базовой) себестоимости):

$$\Delta\Pi_2 = \Pi_0 K_1 - \Pi_0 = \Pi_0 (K_1 - 1),$$

где Π_0 — прибыль базисного года;

K_1 — коэффициент роста объема продаж продукции;

$$K_1 = C_{1,0} / C_0,$$

г д $C_{1,0}$ — фактическая себестоимость проданной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

C_0 — себестоимость базисного года (периода).

4. Далее делается расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции ($\Delta\Pi_3$):

$$\Delta\Pi_3 = \Pi_0 (K_2 - K_1),$$

где K_2 — коэффициент роста объема продаж в оценке по отпускным ценам;

$$K_2 = P_{1,0} / P_0,$$

г д $P_{1,0}$ — продажи в отчетном периоде по ценам базисного периода;

P_0 — продажи в базисном периоде.

5. Затем оценивается влияние на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции ($\Delta\Pi_4$):

$$\Delta\Pi_4 = C_{1,0} - C_1,$$

г д $C_{1,0}$ — себестоимость проданной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного периода;

C_1 — фактическая себестоимость проданной продукции отчетного периода.

6. На последнем этапе осуществляется расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции ($\Delta\Pi_5$):

$$\Delta\Pi_5 = C_0 K_2 - C_{1,0}.$$

Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменений цен на материалы и тарифов на услуги (ДПб), а также экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины (АП7). Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период, что выражается следующей формулой:

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0 = \Delta\Pi_1 + \Delta\Pi_2 + \Delta\Pi_3 + \Delta\Pi_4 + \Delta\Pi_5 + \Delta\Pi_6 + \Delta\Pi_7,$$

или

$$\Delta\Pi = \Sigma\Delta\Pi_i,$$

где $\Delta\Pi$ — общее изменение прибыли;

Π_i — изменение прибыли за счет i -го фактора.

В табл. 4 приведены исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ЗАО «Компания».

Таблица 4

Анализ прибыли по факторам

Показатели	По базису	По базису на фактически реализованную продукцию	Фактические данные по отчету	Фактические данные с корректировкой на изменение цен
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	5 708 174	6 159 119	7 050 462	6 159 119
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	4 781 850	5 097 452	6 223 332	4 921 545
Прибыль (убыток) от продаж	926 324	1 061 667	827 130	1 237 574

В целом за отчетный период прибыль от продаж уменьшилась на 99 194 руб.

Определим степень влияния на прибыль следующих факторов:

1) изменение (рост) отпускных цен на продукцию. Это влияние определяется как разность между выручкой от реализации по отчету в фактически действующих ценах и в ценах базисного периода. В нашем примере рост составляет 891 343 руб. (7 050 462 — 6 159 119) и отражает рост цен в результате инфляции;

2) изменение (рост) цен на материалы, тарифов на энергию, перевозки и прочее рассчитывается с использованием данных о себестоимости продукции. В нашем примере влияние данных факторов составляет 1 301 787 руб. (6 223 332 - 4 921 545);

3) изменение прибыли вследствие нарушения хозяйственной дисциплины составило 5208 руб. Влияние устанавливается с помощью анализа данных учета о доходах и расходах вследствие нарушений стандартов, технических условий, невыполнения мероприятий по охране труда, технике безопасности;

Раздел XVII

4) изменение объема реализации продукции в оценке по базисной полной себестоимости. Для расчета влияния данного фактора исчисляют коэффициент роста объема проданной продукции в оценке по базисной себестоимости. Для данного предприятия коэффициент равен 1,065 ($5\ 097\ 452 : 4\ 781\ 850$). Соответственно, изменение объема продаж в оценке по базисной полной себестоимости рассчитывается следующим образом: $926\ 324 \times 1,065 - 926\ 324$ и составляет 60 211 руб.;

5) изменение объема продаж продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции. Для расчета изменений данного фактора необходимо рассчитать коэффициент роста объема продаж в оценке по отпускным ценам. Для ЗАО «Компания» $K_2 = 6\ 159\ 119 : 5\ 708\ 174 = 1,078$. Соответственно, изменение объема продаж продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции составляет 12042 руб. ($926\ 324 \times 1,078 - 926\ 324$);

6) уменьшение затрат на 1 руб. продукции составляет 175 907 руб. ($5\ 097\ 452 - 4\ 921\ 545$). Влияние данного фактора определяется как разность между базисной полной себестоимостью фактически проданной продукции и фактической себестоимостью, исчисленной с учетом изменения цен на материальные и прочие ресурсы;

7) изменение (уменьшение) себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции составило 57 382,3 руб. ($4\ 781\ 850 \times 1,078 - 5\ 097\ 452$).

- Результаты анализа представлены в табл. 5.

Таблица 5

Результаты анализа влияния факторов

Показатели	Руб.
Отклонение прибыли — всего	99194
В том числе за счет:	
изменения отпускных цен на продукцию	891343
изменения цен на материалы и тарифов	-1301787
нарушений хозяйственной дисциплины	5208
изменения объема реализации продукции	60211
изменения структуры продукции	12042
снижения уровня затрат (режима экономии)	175907
изменения структуры затрат	57882

Как было сказано, общее отклонение по прибыли составляет 99 194 руб., что балансируется по сумме факторных влияний:

$$99\ 194 = 891\ 343 - 1\ 301\ 787 + 5208 + 60\ 211 + \\ + 12\ 042 + 175\ 907 + 57\ 882.$$

Как видно из табл. 5, наибольшее влияние на отклонение прибыли оказали ценовые факторы.

4. Анализ ликвидности баланса предприятия

Задача анализа ликвидности баланса в ходе анализа финансового состояния предприятия возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности предприятия, т. е. его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам, так как ликвидность — это способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания Ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Все активы фирмы в зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, можно условно разделить на несколько групп.

1. Наиболее ликвидные активы (A_1) — суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.

2. Быстро реализуемые активы (A_2) — активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.

3. Медленно реализуемые активы (A_3) — наименее ликвидные активы — это запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, при этом статья «Расходы будущих периодов» не включается в эту группу.

4. Труднореализуемые активы (A_4) — активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода Времени. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы».

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия, при этом текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество предприятия.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом.

1. Наиболее срочные обязательства (Π_1) — кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

2. Краткосрочные пассивы (Π_2) — краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

При определении первой и второй групп пассива для получения достоверных результатов необходимо знать время исполнения всех краткосрочных обязательств. На практике это возможно только для внутренней аналитики. При внешнем анализе из-за ограниченности информации эта проблема значительно усложняется и решается, как правило, на основе предыдущего опыта аналитика, осуществляющего анализ.

3. Долгосрочные пассивы (П₃) — долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы — статьи раздела V баланса «Долгосрочные пассивы».

4. Постоянные пассивы (П₄) — статьи раздела IV баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи раздела VI баланса, не вошедшие в предыдущие группы: «Доходы будущих периодов», «Фонды потребления» и «Резервы предстоящих расходов и платежей». Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статьям «Расходы будущих периодов» и «Убытки».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия:

$$A_1 \gg П_1;$$

$$A_2 \gg П_2;$$

$$A_3 \gg П_3;$$

$$A_4 \ll П_4.$$

Если выполняются первые три неравенства, т. е. текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у предприятия собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Невыполнение какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

Предварительный анализ ликвидности баланса предприятия удобнее проводить с помощью таблицы покрытия (табл. 6). В графы этой таблицы записываются данные на начало и конец отчетного периода по группам актива и пассива. Сопоставляя итоги этих групп, определяют абсолютные величины платежных излишков или недостатков на начало и конец отчетного периода. Таким образом, с помощью этой таблицы можно выявить рассогласование по срокам активов и пассивов, составить предварительное представление о ликвидности и платежеспособности анализируемого предприятия.

Однако следует отметить, что проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приближенным, более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов.

Таблица 6

Таблица покрытия

№ групп статей баланса	Покрытие (актив) ·		Сумма обязательств (пассив)		Разность (+ излишек, - недостаток)	
	на начало года	на отчетную дату	на начало года	на отчетную дату	на начало года	на отчетную дату
I						
II						
III						
IV						
ИТОГ					·	

1. Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия. Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле,

$$K_{\text{тл}} = (A_1 + A_2 + A_3) / (\Pi_1 + \Pi_2).$$

В мировой практике значение этого коэффициента должно находиться в диапазоне 1—2. Естественно, существуют обстоятельства, при которых значение этого показателя может быть и больше, однако, если коэффициент текущей ликвидности более 2—3, это, как правило, говорит о нерациональном использовании средств предприятия. Значение коэффициента текущей ликвидности ниже единицы говорит о неплатежеспособности предприятия.

2. Коэффициент быстрой ликвидности, или коэффициент «критической оценки», показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле

$$K_{\text{бл}} = (A_1 + A_2) / (\Pi_1 + \Pi_2).$$

В ликвидные активы предприятия включаются все оборотные активы предприятия, за исключением товарно-материальных запасов. Данный показатель определяет, какая доля кредиторской задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных активов, т. е. показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. Рекомендуемое значение данного показателя от 0,7—0,8 до 1,5.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле

$$K_{\text{ал}} = A_1 / (\Pi_1 + \Pi_2).$$

Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2.

4. Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом рекомендуется использовать общий показатель ликвидности баланса предприятия, который показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (краткосрочных, долгосрочных, среднесрочных) при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с определенными весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств.

Общий показатель ликвидности баланса определяется по формуле

$$K_{\text{ол.}} = (A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3) / (\Pi_1 + 0,2\Pi_2 + 0,3\Pi_3).$$

Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 1.

В ходе анализа ликвидности баланса каждый из рассмотренных коэффициентов ликвидности рассчитывается на начало и конец отчетного периода. Если фактическое значение коэффициента не соответствует нормальному ограничению, то оценить его можно по динамике (увеличение или снижение значения).

Анализ ликвидности баланса для ЗАО «Компания»

A₁. Наиболее ликвидные активы.

$$A_1 \text{ н.п} = 321\,390 + 316\,170 = 637\,560;$$

$$A_1 \text{ к.п} = 1\,326\,345 + 912\,255 = 2\,238\,600.$$

A₂. Быстро реализуемые активы.

$$A_2 \text{ н.п} = 3\,360\,526;$$

$$A_2 \text{ к.п} = 1\,679\,795.$$

A₃. Медленно реализуемые активы.

$$A_3 \text{ н.п} = 3\,156\,333 + 564\,215 + 2\,224\,772 = 5\,945\,320;$$

$$A_3 \text{ к.п} = 3\,438\,923 + 385\,640 + 3\,073\,478 = 6\,898\,041.$$

A₄. Труднореализуемые активы.

$$A_4 \text{ н.п} = 21\,776\,690;$$

$$A_4 \text{ к.п} = 22\,006\,226.$$

\Pi₁. Наиболее срочные обязательства.

$$\Pi_1 \text{ н.п} = 4\,963\,254;$$

$$\Pi_1 \text{ к.п} = 6\,276\,785.$$

\Pi₂. Краткосрочные пассивы.

$$\Pi_2 \text{ н.п} = 0;$$

$$\Pi_2 \text{ к.п} = 0.$$

\Pi₃. Долгосрочные пассивы.

$$\Pi_3 \text{ н.п} = 10\,200\,000 + 756 = 10\,200\,756;$$

$$\Pi_3 \text{ к.п} = 10\,200\,000 + 756 = 10\,200\,756.$$

П₄. Устойчивые (постоянные) пассивы.

П₄ н.п = 16 556 086;

П₄ к.п = 16 345 121.

Результаты расчета приведены в табл. 7.

Таблица 7

Анализ ликвидности баланса ЗАО «Компания» (руб.)

Актив	На начало периода	На конец периода	Пассив	На начало периода	На конец периода	Платежный излишек или недостаток	
						На начало периода	На конец периода
1	2	3	4	5	6	7 = 2-5	8 = 3-6
А ₁	637 560	2 238 600	П ₁	4 963 254	6 276 785	-4 325 694	-4 038 185
А ₂	3 360 526	1 679 795	П ₂	0	0	3 360 526	1 679 795
А ₃	5 945 320	6 898 041	П ₃	10 200 756	10 200 756	-4 255 436	-3 302 715
А ₄	21 776 690	22 006 226	П ₄	16 556 086	16 345 121	5 220 604	5 661 105
Баланс	31 720 096	32 822 662	Баланс	31 720 096	32 822 662	-	-

Результаты расчетов по данным ЗАО «Компания» показывают, что в этой организации сопоставление итогов групп по активу и пассиву имеет следующий вид: (А₁ < П₁; А₂ > П₂; А₃ < П₃; А₄ > П₄). Исходя из этого, можно охарактеризовать ликвидность баланса ЗАО «Компания» как недостаточную. Сравнение итогов второй группы по активу и пассиву, т. е. А₂ и П₂, показывает тенденцию уменьшения текущей ликвидности в недалеком будущем. Сопоставление итогов по активу и пассиву для третьей и четвертой групп отражает превышение платежей над поступлениями в относительно отдаленном будущем.

Более детальный анализ ликвидности можно провести при помощи расчета финансовых коэффициентов.

1. Общий показатель ликвидности баланса:

$$K_{\text{олн.п}} = \frac{637\,560 + 0,5 \times 3\,360\,526 + 0,3 \times 5\,945\,320}{4\,963\,254 + 0,5 \times 0 + 0,3 \times 10\,200\,756} = 0,511;$$

$$K_{\text{олк.п}} = \frac{2\,238\,600 + 0,5 \times 1\,679\,795 + 0,3 \times 6\,898\,041}{6\,276\,785 + 0,5 \times 0 + 0,3 \times 10\,200\,756} = 0,551.$$

2. Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{\text{алн.п}} = \frac{637\,560}{4\,963\,254 + 0} = 0,128;$$

$$K_{\text{алк.п}} = \frac{2\,238\,600}{6\,276\,785 + 0} = 0,357.$$

3. Коэффициент «критической» оценки:

$$K_{\text{бл.п.}} = \frac{637\,560 + 3\,360\,526}{4\,963\,254 + 0} = 0,806;$$

$$K_{\text{бл.к.п.}} = \frac{22\,386\,000 + 1\,679\,795}{6\,276\,785 + 0} = 0,624.$$

4. Коэффициент текущей ликвидности

$$K_{\text{тл.п.}} = \frac{637\,560 + 3\,360\,526 + 5\,945\,320}{4\,963\,254 + 0} = 2,003;$$

$$K_{\text{тл.к.п.}} = \frac{2\,238\,600 + 1\,679\,795 + 6\,898\,041}{6\,276\,785 + 0} = 1,723.$$

Значения общего показателя ликвидности баланса на начало и конец анализируемого периода не удовлетворяют нормативному, что свидетельствует о неликвидности баланса ЗАО «Компания». Тем не менее, динамика коэффициентов положительная, к концу периода показатель увеличился на 0,040.

Также положительная динамика наблюдается при сравнении значений коэффициента абсолютной ликвидности на начало и конец периода (увеличение на 0,228). На конец года ЗАО «Компания» могло оплатить уже 35,7% своих краткосрочных обязательств, что соответствует принятым нормам.

Коэффициент «критической» оценки показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет ожидаемых поступлений от разных дебиторов. Динамика значений отрицательная (уменьшение на 0,181), причем на конец периода коэффициент стал меньше допустимого значения, что говорит о снижении платежеспособности ЗАО «Компания» на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Значения коэффициента на начало и конец периода превышают нормальное ограничение, но наблюдается отрицательная динамика (снижение коэффициента на 0,280), в результате на конец анализируемого периода показатель стал ниже оптимального. Тем не менее, можно сделать вывод о том, что ЗАО «Компания» располагает некоторым объемом свободных ресурсов (чем выше коэффициент, тем больше этот объем), формируемых за счет собственных источников.

Сравнение показателей коэффициента маневренности функционирующего капитала на начало и конец периода позволяет сделать вывод об отрицательных тенденциях, так как произошло увеличение (+0,326) части функционирующего капитала, обездвиженного в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности, т. е. снизилась маневренность капитала.

5. Определение характера финансовой устойчивости предприятия

Залогом выживаемости и основой стабильности положения предприятия служит его устойчивость. На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы:

- положение предприятия на товарном рынке;
- производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции;
- его потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность хозяйственных и финансовых операций и т. п.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Иными словами, финансовая устойчивость фирмы — это состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают развитие фирмы на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос: насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная — препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Оценка финансового состояния предприятия будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Анализируя ликвидность баланса предприятия, сопоставляют состояние пассивов с состоянием активов; это дает возможность оценить, в какой степени предприятие готово к погашению своих долгов. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько предприятие независимо с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам

Раздел XVII

его финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая предпринимательская организация в финансовом отношении.

Финансовая устойчивость предприятия связана с общей финансовой структурой предприятия и степенью его зависимости от кредиторов и дебиторов. Например, предприятие, которое финансируется в основном за счет денежных средств, взятых в долг, в ситуации, когда несколько кредиторов одновременно потребуют свои кредиты обратно, может обанкротиться. В данном случае структура предприятия «собственный капитал — заемный капитал» имеет значительный перевес в сторону последнего. Таким образом, можно сделать вывод о том, что финансовая устойчивость предприятия в долгосрочном плане характеризуется соотношением его собственных и заемных средств. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является основой финансовой устойчивости.

Анализ финансовой устойчивости исходит из основной формулы баланса, устанавливающей сбалансированность показателей актива и пассива баланса, которая имеет следующий вид:

$$A_{\text{в}} + A_{\text{о}} = K_{\text{с}} + Z_{\text{д}} + Z_{\text{кр}},$$

- где $A_{\text{в}}$ — внеоборотные активы (итог раздела I актива баланса);
 $A_{\text{о}}$ — оборотные активы (итог раздела II актива баланса), в состав которых входят производственные запасы (ПЗ) и денежные средства в наличной, безналичной формах и расчетах в форме дебиторской задолженности (ДЗ);
 $K_{\text{с}}$ — капитал и резервы предприятия, т. е. собственный капитал предприятия (итог раздела III пассива баланса предприятия);
 $Z_{\text{д}}$ — долгосрочные кредиты и займы, взятые предприятием (итог раздела IV пассива баланса предприятия);
 $Z_{\text{кр}}$ — краткосрочные кредиты и займы, взятые предприятием, которые, как правило, используются на покрытие недостатка оборотных средств предприятия (ЗС), кредиторская задолженность предприятия, по которой оно должно расплатиться практически немедленно (КЗ) и прочие средства в расчетах (ПС) (итог раздела V пассива баланса предприятия).

С учетом всех подразделов баланса данную формулу можно представить в следующем виде:

$$A_{\text{в}} + (\text{ПЗ} + \text{ДЗ}) = K_{\text{с}} + Z_{\text{д}} + (\text{ЗС} + \text{КЗ} + \text{ПС}).$$

Далее можно сгруппировать активы предприятия по их участию в процессе производства, а пассивы — по участию в формировании оборотного капитала предприятия, получив таким образом следующую формулу:

$$(A_{\text{в}} + \text{ПЗ}) + \text{ДЗ} = (K_{\text{с}} + \text{ПС}) + Z_{\text{д}} + \text{ЗС} + \text{КЗ},$$

где $A_v + ПЗ$ — внеоборотные и оборотные производственные фонды;
 $ДЗ$ — оборотные средства в обращении;
 $K_c + ПС$ — собственный и приравненный к нему капитал предприятия, как правило, используемый на покрытие недостатка оборотных средств предприятия.

В том случае, если внеоборотные и оборотные производственные средства предприятия погашаются за счет собственного и приравненного к нему капитала с возможным привлечением долгосрочных и краткосрочных кредитов, а денежных средств предприятия, находящихся в расчетах, достаточно для погашения срочных обязательств, то можно говорить о той или иной степени финансовой устойчивости (платежеспособности) предприятия, которая характеризуется системой неравенств:

$$(A_v + ПЗ) \leq (K_c + ПС) + З_d + ЗС;$$

$$ДЗ \geq КЗ.$$

При этом выполнение одного из неравенств автоматически влечет за собой выполнение и другого, поэтому при определении финансовой устойчивости предприятия обычно исходят из первого неравенства, преобразовав его исходя из того, что в первую очередь предприятие должно обеспечить капиталом имеющиеся у него внеоборотные активы. Другими словами, величина запасов предприятия не должна превышать суммы собственных и привлеченных средств и заемных средств предприятия после обеспечения этими средствами внеоборотных активов, т. е.

$$ПЗ \leq (K_c + ПС + K_d + ЗС) - A_v.$$

Выполнение этого неравенства является основным условием платежеспособности предприятия, так как в этом случае денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и активные расчеты покрывают краткосрочную задолженность предприятия.

Таким образом, соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяет устойчивость финансового состояния предприятия. Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат.

Для оценки состояния запасов и затрат используют данные группы статей «Запасы» раздела II актива баланса.

Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя.

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) как разница между капиталом и резервами (раздел III пассива баланса) и внеоборотными активами (раздел I актива баланса). Этот показатель характеризует

Раздел XIII

чистый оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности предприятия. В формализованном виде наличие собственных оборотных средств можно записать следующим образом:

$$\text{СОС} = K_c - A_B.$$

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (СД), определяемое путем увеличения предыдущего показателя на сумму долгосрочных пассивов:

$$\text{СД} = (K_c + K_d) - A_B = \text{СОС} + K_d.$$

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ), определяемая путем увеличения предыдущего показателя на сумму краткосрочных заемных средств:

$$\text{ОИ} = (K_c + K_d) - A_B + ЗС.$$

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют *три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования*:

1. Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств (ΔСОС):

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - З,$$

где З — запасы (стр. 210 + стр. 220 раздела II актива баланса).

2. Излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных источников формирования запасов (ΔСД):

$$\Delta\text{СД} = \text{СД} - З.$$

3. Излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов (ΔОИ):

$$\Delta\text{ОИ} = \text{ОИ} - З.$$

Для характеристики финансовой ситуации на предприятии существует четыре типа финансовой устойчивости.

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния, встречающаяся в настоящих условиях развития экономики России очень редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости и задается условием:

$$З < \text{СОС}.$$

Данное соотношение показывает, что все запасы полностью, покрываются собственными оборотными средствами, т. е. предприятие совершенно не зависит от внешних кредиторов. Однако такую ситуацию нельзя рассматривать как идеальную, поскольку она означает,

что руководство предприятия не умеет, не хочет или не имеет возможности использовать внешние источники финансирования основной деятельности.

2. Нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность, соответствует следующему условию:

$$З = СОС + ЗС.$$

Приведенное соотношение соответствует положению, когда предприятие для покрытия запасов и затрат успешно использует и комбинирует различные источники средств, как собственные, так и привлеченные.

3. Неустойчивое состояние, характеризуемое нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения СОС:

$$З = СОС + ЗС + И_0,$$

где I_0 — источники, ослабляющие финансовую напряженность (временно свободные собственные средства (фонды экономического стимулирования, финансовые резервы), привлеченные средства (превышение нормальной кредиторской задолженности над дебиторской), кредиты банков на временное пополнение оборотных средств и прочие заемные средства).

Финансовая неустойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции (наиболее ликвидной части запасов и затрат).

4. Кризисное финансовое состояние, при котором предпринимательская фирма находится на грани банкротства, так как денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже ее кредиторской задолженности и просроченных ссуд:

$$З > СОС + ЗС.$$

В двух последних случаях (неустойчивого и кризисного финансового положения) устойчивость может быть восстановлена оптимизацией структуры пассивов, а также путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат.

Для ЗАО «Компания»:

I. Показатели наличия источников формирования запасов и затрат

1. Наличие собственных оборотных средств:

$$СОС_{н.п} = 16\ 556\ 086 - 21\ 776\ 690 = -5\ 220\ 604;$$

$$СОС_{к.п} = 16\ 345\ 121 - 22\ 006\ 226 = -5\ 661\ 105.$$

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:

$$СД_{н.п} = 16\,556\,086 + 10\,200\,000 - 21\,776\,690 = 4\,979\,396;$$

$$СД_{к.п} = 16\,345\,121 + 10\,200\,000 - 22\,006\,226 = 4\,538\,895.$$

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат:

$$ИО_{н.п} = 4\,979\,396 + 0 = 4\,979\,396;$$

$$ИО_{к.п} = 4\,538\,895 + 0 = 4\,538\,895.$$

II. Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками формирования

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\Delta СОС_{н.п} = -5\,220\,604 - (3\,156\,333 + 564\,215) = -8\,941\,152;$$

$$\Delta СОС_{к.п} = -5\,661\,105 - (3\,438\,923 + 385\,640) = -9\,485\,668.$$

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:

$$\Delta СД_{н.п} = 4\,979\,396 - (3\,156\,333 + 564\,215) = 1\,258\,848;$$

$$\Delta СД_{к.п} = 4\,538\,895 - (3\,438\,923 + 385\,640) = 714\,332.$$

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$\Delta ОИ_{н.п} = 4\,979\,396 - (3\,156\,333 + 564\,215) = 1\,258\,848;$$

$$\Delta ОИ_{к.п} = 4\,538\,895 - (3\,438\,923 + 385\,640) = 714\,332.$$

В результате проведенных расчетов для ЗАО «Компания» соблюдается следующее неравенство:

$$З > СОС + ЗС$$

как на начало: $9\,943\,406 > (-5\,220\,604 + 3\,720\,548)$,

так и на конец периода: $10\,816\,436 > (-5\,661\,105 + 3\,824\,563)$.

Это свидетельствует о кризисном финансовом состоянии ЗАО «Компания», при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

В сложившейся ситуации необходима оптимизация структуры пассивов. Финансовая устойчивость может быть восстановлена путем обоснованного снижения запасов и затрат.

6. Анализ финансовой устойчивости предприятия на основе расчета относительных показателей

Для более полного анализа финансовой устойчивости предприятия в мировой и отечественной практике разработана специальная система показателей и коэффициентов.

1. Одной из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния фирмы, ее независимости от заемных источников средств

является коэффициент автономии, или коэффициент финансовой независимости, который определяется как отношение собственного капитала к величине всего имущества предприятия (валюте баланса):

$$K1 = K_c / V.$$

Данный коэффициент характеризует уровень общей финансовой независимости, т. е. отражает степень независимости предприятия от заемных источников финансирования. Таким образом, этот коэффициент характеризует долю собственного капитала в общем объеме пассивов. В мировой практике принято нормативное значение для коэффициента автономии, равное 0,5. Это означает, что до достижения этого предела можно пользоваться заемным капиталом. Ограничение $K1 \geq 0,5$ означает, что все обязательства фирмы могут быть покрыты ее собственными средствами.

Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости фирмы, снижении риска финансовых затруднений в будущем. В предприятие с большей долей собственного капитала кредиторы более охотно вкладывают свои средства, так как такое предприятие с большей вероятностью может погасить свои долги за счет собственных средств.

2. Коэффициент автономии дополняется коэффициентом соотношения заемных и собственных средств, равным отношению величины обязательств фирмы к величине ее собственных средств:

$$K2 = K_z / K_c,$$

где K_z — заемные средства, привлекаемые предприятием.

Взаимосвязь этих двух коэффициентов выражается формулой

$$K2 = 1/K1 - 1,$$

откуда следует нормальное ограничение для коэффициента соотношения заемных и собственных средств $K2 \leq 1$.

3. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников:

$$K3 = (K_c + \sum_d) - A_v / A_o.$$

Этот коэффициент характеризует наличие у предпринимательской фирмы собственных оборотных средств, необходимых для ее финансовой устойчивости. Его нормальное ограничение, получаемое на основе статистических данных хозяйственной практики, имеет следующий вид:

$$K3 > 0,6-0,8.$$

Этот показатель является одним из основных коэффициентов, используемых при оценке несостоятельности предпринимательской фирмы.

Уровень этого коэффициента является сопоставимым для организаций разных отраслей. Независимо от отраслевой принадлежности степень достаточности собственных оборотных средств для покрытия оборотных активов одинаково характеризует меру финансовой устойчивости. В тех случаях, когда $K3 > 1$, можно говорить, что предприятие не зависит от заемных источников средств при формировании своих оборотных активов. Если же $K3 < 1$, особенно если значительно ниже, необходимо оценить, как, в какой мере собственные оборотные средства покрывают хотя бы производственные запасы и товары, как они обеспечивают бесперебойность деятельности предприятия.

4. *Коэффициент обеспеченности материальных запасов* показывает, в какой мере материальные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных средств, рассчитывается по формуле

$$K4 = (K_c + 3_d) - A_b / (3 + НДС),$$

где НДС — стр. 220 актива баланса, т. е. налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям.

Нормативное значение данного показателя финансовой устойчивости предприятия должно быть не менее 0,5.

5. Существенной характеристикой устойчивости финансового состояния является *коэффициент маневренности*, равный отношению собственных оборотных средств фирмы к общей величине источников собственных средств:

$$K5 = [(K_c + 3_d) - A_b] / K_c.$$

Он показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Высокое значение данного коэффициента положительно характеризует финансовое состояние фирмы, однако каких-либо устоявшихся нормативов в экономике нет. Иногда в специальной литературе в качестве оптимальной величины коэффициента маневренности рекомендуется величина 0,5.

6. *Коэффициент покрытия инвестиций (коэффициент финансовой устойчивости)* характеризует долю собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме активов предприятия:

$$K6 = [(K_c + 3_d) - A_b] / B.$$

Это более мягкий показатель по сравнению с коэффициентом автономии. В мировой практике принято считать, что нормальное значение коэффициента равно 0,9, критическим считается снижение его до 0,75.

Рассчитанные фактические коэффициенты отчетного периода сравниваются с нормативными значениями, со значениями предыдущего периода, и тем самым выявляется реальное финансовое состояние, слабые и сильные стороны фирмы.

Для ЗАО «Компания» осуществляем анализ финансовой устойчивости с помощью расчета относительных показателей.

1. Коэффициент финансовой независимости (К1):

$$K1_{н.п} = \frac{16\,556\,086}{31\,720\,096} = 0,522;$$

$$K1_{к.п} = \frac{16\,345\,121}{32\,822\,662} = 0,498.$$

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (К2):

$$K2_{н.п} = \frac{10\,200\,000 + 4\,964\,010}{16\,556\,086} = 0,916;$$

$$K2_{к.п} = \frac{10\,200\,000 + 6\,277\,541}{16\,345\,121} = 1,008.$$

3. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (К3):

$$K3_{н.п} = \frac{(16\,556\,086 + 10\,200\,200) - 21\,776\,690}{9\,943\,406} = 0,5;$$

$$K3_{к.п} = \frac{(16\,345\,121 + 102\,000\,000) - 22\,006\,226}{10\,816\,436} = 0,419.$$

4. Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов (К4) рассчитывается следующим образом:

$$K4_{н.п} = \frac{(16\,556\,086 + 102\,000\,000) - 21\,776\,690}{3\,156\,333 + 564\,215} = 1,34;$$

$$K4_{к.п} = \frac{(16\,345\,121 + 102\,000\,000) - 22\,006\,226}{3\,438\,923 + 385\,640} = 1,31.$$

5. Коэффициент маневренности (К5):

$$K5_{н.п} = \frac{(16\,556\,086 + 102\,000\,000) - 21\,776\,690}{16\,556\,086} = 0,3;$$

$$K5_{к.п} = \frac{(16\,345\,121 + 102\,000\,000) - 22\,006\,226}{16\,345\,121} = 0,277.$$

6. Коэффициент покрытия инвестиций (коэффициент финансовой устойчивости) (К6):

$$K6_{н.п} = \frac{16\,556\,086 + 102\,000\,000}{31\,720\,096} = 0,844.$$

$$K6_{к.п} = \frac{16\,345\,121 + 10\,200\,000}{32\,822\,662} = 0,809;$$

**Значения коэффициентов, характеризующих финансовую
устойчивость ЗАО «Компания»**

Показатели	Нормальное ограничение	На начало периода	На конец периода	Изменение за период
1	2	3	4	5 = 4 - 3
1. Коэффициент финансовой независимости (К1)	$K1 > 0,5$	0,522	0,498	-0,024
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (К2)	$K2 < 1$	0,916	1,008	+0,092
3. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (К3)	$K3 > 0,6+0,8$	0,500	0,419	-0,081
4. Коэффициент обеспеченности материальных запасов (К4)	$K4 > 1$	1,340	1,310	-0,03
5. Коэффициент маневренности (К5)	$K5 > 0,5$	0,300	0,277	-0,023
6. Коэффициент покрытия инвестиций (К6)	оптимальное 0,9; критическое ниже 0,75	0,844	0,809	-0,035

Результаты расчетов для большей наглядности сведены в табл. 8.

Анализ финансовых коэффициентов по данным табл. 8 позволяет сделать вывод об общем ухудшении финансовой устойчивости ЗАО «Компания» за анализируемый период. Снижился, хотя и незначительно — с 0,522 до 0,498, коэффициент автономии, что свидетельствует о снижении финансовой независимости предприятия, повышении риска финансовых затруднений в будущем. На начало анализируемого периода коэффициент соотношения собственных и заемных средств соответствовал нормативному ограничению, однако на конец периода наблюдается незначительное превышение (1,008), что свидетельствует о недостаточности собственных средств ЗАО «Компания» для покрытия своих обязательств на конец периода.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования также, не соответствует нормативному ограничению как на начало, так и на конец периода; кроме того, на конец периода он снижился с 0,5 до 0,419, что также указывает на ухудшение финансового состояния ЗАО «Компания». Так как значения показателей обеспеченности собственными источниками финансирования ниже нормативных, необходимо оценить, как, в какой мере собственные оборотные средства покрывают хотя бы производственные запасы и товары, как они обеспечивают бесперебойность деятельности организации, поэтому был рассчитан коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками. Данный коэффициент соответствует нормативному значению, т. е. больше 1.

Коэффициент маневренности за анализируемый период незначительно снижился с 0,3 до 0,277, что свидетельствует об уменьшении величины собственных средств ЗАО «Компания», находящихся в мобильной форме. Кроме того, значение коэффициента за анализируемый

период не соответствует нормативному ограничению, а значительно меньше его.

Коэффициент покрытия инвестиций за анализируемый период незначительно снизился с 0,844 до 0,809, и хотя не соответствует оптимальному значению, но не ниже критического.

Учитывая многообразие финансовых процессов, множественности показателей финансовой устойчивости, различие в уровне их критических оценок, складывающуюся степень отклонения от них фактических значений коэффициентов и возникающие в связи с этим сложности в общей оценке финансовой устойчивости организаций, многие отечественные и зарубежные аналитики рекомендуют производить интегральную балльную оценку финансовой устойчивости.

Сущность такой методики* заключается в классификации организаций по уровню риска, т. е. любая анализируемая организация может быть отнесена к определенному классу в зависимости от «набранного» количества баллов, исходя из фактических значений показателей финансовой устойчивости (табл. 9 и 10).

Таблица 9

Критерии оценки показателей финансовой устойчивости предприятий

№ п/п	Показатели финансового состояния	Рейтинг показателя	Критерий		Условия снижения критерия
			высший	низший	
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	20	0,5 и выше — 20 баллов	Менее 0,1 — 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается по 4 балла
2	Коэффициент критической оценки	18	1,5 и выше — 18 баллов	Менее 1 — 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 1,5 снимается по 3 балла
3	Коэффициент текущей ликвидности	16,5	2 и выше — 16,5 балла	Менее 1 — 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 2 снимается 1,5 балла
4	Коэффициент финансовой независимости	17	0,6 и выше — 17 баллов	Менее 0,4 — 0 баллов	За каждые 0,01 пункта снижения по сравнению с 0,6 снимается по 0,8 балла
5	Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	15	0,5 и выше — 15 баллов	Менее 0,1 — 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 0,5 снимается по 3 балла
6	Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов	13,5	1 и выше — 13,5 балла	Менее 0,5 — 0 баллов	За каждые 0,1 пункта снижения по сравнению с 1 снимается 2,5 балла

* Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности. — М.: 1998. С. 77-80.

Группировка организаций по критериям оценки финансового состояния

№ п/п	Показатели финансового состояния	Границы классов согласно критериям					
		I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс	
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,5 и выше — 20 баллов	0,4 и выше — 16 баллов	0,3 = 12 баллов	0,2 = 8 баллов	0,1 = 4 балла	Менее 0,1 = 0 баллов
2	Коэффициент критической оценки	1,5 и выше — 18 баллов	1,4 = 15 баллов	1,3 = 12 баллов	1,2 – 1,1 = 9–6 баллов	1,0 = 3 балла	Менее 1,0 = 0 баллов
3	Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше — 16,5 балла	1,9–1,7 = 15–12 баллов	1,6–1,4 = 10,5–7,5 балла	1,3–1,1 = 6–3 балла	1 = 1,5 балла	Менее 1 = 0 баллов
4	Коэффициент финансовой независимости	0,6 и выше — 17 баллов	0,59–0,54 = 16,2–12,2 балла	0,53–0,43 = 11,4–7,4 балла	0,47–0,41 = 6,6–1,8 балла	0,4 = 1 балл	Менее 0,4 = 0 баллов
5	Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,5 и выше — 15 баллов	0,4 = 12 баллов	0,3 = 9 баллов	0,2 = 6 баллов	0,1 = 3 балла	Менее 0,1 = 0 баллов
6	Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов	1,0 и выше — 13,5 балла	0,9 = 11 баллов	0,8 = 8,5 балла	0,7 — 0,6 = 6,0–3,5 балла	0,5 = 1 балл	Менее 0,5 = 0 баллов
7	Минимальное значение границы	100	85,2–66	63,4–56,5	41,6–28,3	14	–

Таблица 11

Результаты интегральной балльной оценки финансовой устойчивости ЗАО «Компания»

Показатели	На начало периода		На конец периода	
	Фактическое значение	Количество баллов	Фактическое значение	Количество баллов
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,128	4	0,357	12
Коэффициент критической оценки	0,806	0	0,624	0
Коэффициент текущей ликвидности	2,003	16,5	1,723	12
Коэффициент автономии	0,522	10,6	0,498	8,2
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,5	15	0,419	12
Коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов	1,31	13,5	1,34	13,5
<i>ИТОГО</i>		59,6		57,7

Таким образом:

I класс — предприятия, чьи кредиты и обязательства подкреплены информацией, позволяющей быть уверенными в возврате кредитов и выполнении других обязательств в соответствии с договорами с хорошим запасом на возможную ошибку.

II класс — предприятия, демонстрирующие некоторый уровень риска по задолженности и обязательствам и обнаруживающие определенную слабость финансовых показателей и кредитоспособности. Однако эти предприятия еще не рассматриваются как рискованные.

III класс — это проблемные предприятия. Вряд ли существует угроза потери средств, но полное получение процентов, выполнение обязательств представляется сомнительным.

IV класс — это предприятия особого внимания, так как при взаимоотношениях с ними предприятия-партнеры могут столкнуться с проблемами финансового характера. Это предприятия, которые могут потерять средства и проценты даже после принятия мер к оздоровлению бизнеса.

V класс — предприятия очень высокого риска, практически неплатежеспособные.

В табл. 11 приведены результаты расчетов оценки финансовой устойчивости ЗАО «Компания» по изложенной выше методике.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что ЗАО «Компания» относится к группе проблемных предприятий. Это полностью подтверждает выводы по финансовому состоянию данного предприятия, сделанные ранее.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Баланс ЗАО «Компания»

АКТИВ	Код стр.	На начал года	на конец года %
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы (04,05)	110	7 736 405	8 427 636
В том числе:			
патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные с перечисленными права и активы	111	7 736 405	8 427 636
организационные расходы	112		
деловая репутация организации	113		
Основные средства (01, 02, 03)	120	7 144 923	7 029 800
В том числе:			
земельные участки и объекты природопользования	121		
здания, сооружения, машины и оборудование	122	7 144 923	7 029 800
Незавершенное строительство (07, 08, 61)	130	6 895 362	6 548 790
Доходные вложения в материальные ценности (03)	135		
В том числе:			
имущество для передачи в лизинг	136		
имущество, предоставляемое по договору проката	137		
Долгосрочные финансовые вложения (06, 82)	140		
В том числе:			
инвестиции в дочерние общества	141		
инвестиции в зависимые общества	142		
инвестиции в другие организации	143		
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	144		
прочие долгосрочные финансовые вложения	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу 1	190	21 776 690	22 006 226

Раздел XVII

11. Оборотные активы			
Запасы	210	3-156 333	3 438 923
В том числе:			
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности (10, 12, 13, 16)	211	1 154 968	870 362
животные на выращивании и откорме (11)	212		
затраты в незавершенном производстве (издержки обращения) (20, 21, 23, 29, 30, 36, 44)	213	104 877	2 031 528
готовая продукция и товары для перепродажи (16, 40, 41)	215	1 866 857	537 033
товары отгруженные (45)	216	29 631	
расходы будущих периодов (31)	217		
прочие запасы и затраты	218		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19)	220	564 215	385 640
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	2 224 772	3 073 478
В том числе:			
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	231	2 224 772	3 073 478
векселя к получению (62)	232		
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	233		
авансы выданные (61)	234		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной даты)	240	3 360 526	1 679 795
В том числе:			
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	241	2 536 777	1 011 848
векселя к получению (62)	242		
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	243		
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (75)	244		
авансы выданные (61)	245	34 958	76 395
прочие дебиторы	246	788 792	591 552
Краткосрочные финансовые вложения (56; 58, 82)	250	321 390	1 326 345
В том числе:			
инвестиции в зависимые общества	251		
собственные акции, выкупленные у акционеров	252		
прочие краткосрочные финансовые вложения	253	321 390	1 326 345
Денежные средства	260	316170	912 255
В том числе:			
касса	261	5 823	3 288
расчетные счета (51)	262	305 834	904 209
валютные счета (52)	263	4 514	4 758
прочие денежные средства (55, 56, 57)	264		
Прочие оборотные активы	270		
ИТОГО по разделу	290	9 943 406	10 816 435
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	31 720 096	32 822 661

Анализ финансового состояния предприятия

ПАССИВ	1		
III. Капитал и резервы			
уставный капитал (85)	410	30 000	20 606
Добавочный капитал (87)	420	14 845 132	14 000 500
Резервный капитал (86)	430		
В том числе:			
резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	431		
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432		
фонд социальной сферы (88)	440	1 255 594	1 330 023
Целевые финансирование и поступления (96)	450		
Нераспределенная прибыль прошлых лет (88)	460	425 360	425 360
Непокрытый убыток прошлых лет (88)	465		
<i>Нераспределенная прибыль отчетного года</i>	470		568 632
Непокрытый убыток отчетного года (88)	475		
ИТОГО по разделу III	490	16 556 086	16 345 121
IV. Долгосрочные пассивы			
Займы и кредиты (92, 95)	510	10 200 000	10 200 000
В том числе:			
кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	511		
прочие займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	512	10 200 000	10 200 000
Прочие долгосрочные пассивы	520		
ИТОГО по разделу IV	590	10 200 000	10 200 000
V. Краткосрочные пассивы			
Займы и кредиты (90, 94)	610		
В том числе:			
кредиты банков	611		
прочие займы	612		
Кредиторская задолженность	620	4 963 254	6 276 785
В том числе:			
поставщики и подрядчики (60, 76)	621	1 652 490	1 888 982
векселя к уплате (60)	622		
задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78)	623		
по оплате труда (70)	624	364 583	440 505
по социальному страхованию и обеспечению (69)	625	104 525	104 525
задолженность перед бюджетом (68)	626	1 761 882	2 114 184
авансы полученные (64)	627		
прочие кредиторы	628	1 079 775	1 728 590
Расчеты по дивидендам (75)	630		
Доходы будущих периодов (83)	640	756	756
Резервы предстоящих расходов и платежей (89)	660		
Прочие краткосрочные пассивы	670		
ИТОГО по разделу V	690	4 964 010	6 277 541
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	31 720 096	37. 322 6S1

Отчет о прибылях и убытках ЗАО «Компания»

Наименование показателя	Код стр.	За отчетный период	За аналогичный период прошлого года
1. Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и прочих подобных обязательств)	10	7 050 462	5 708 174
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	20	6 223 332	4 781 850
Валовая прибыль	29	827 130	926 324
Коммерческие расходы	30		
Управленческие расходы .	40		
Прибыль (убыток) от продаж (строки 10-20-30-40)	50	827 130	926 324
II. Операционные доходы и расходы			
Проценты к получению	60		
Проценты к уплате	70		
Доходы от участия в других организациях	80		
Прочие операционные доходы	90	37 032	17 865
Прочие операционные расходы	100	160 685	145 974
III. Внеоперационные доходы и расходы			
Прочие внеоперационные доходы	120	2 678	15 735
Прочие внеоперационные расходы	130	759	1 619
Прибыль (убыток) до налогообложения (строки 50+60-70+80+90-100+120-130)	140	705 396	812 331
Налог на прибыль	150	246 888	243 699
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	160	458 508	568 632
IV. Чрезвычайные доходы и расходы			
Чрезвычайные дбходы	170		
Чрезвычайные расходы	180		
Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода (строки 160+170-180)	190	458 508	568 632

раздел XVIII

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Инвестиции, инвестиционный проект, инвестиционный процесс

Одна из важнейших сторон производственно-хозяйственной деятельности предприятия — сохранение и развитие своего производственно-экономического потенциала. Деятельность предприятий в этом плане называется инвестиционной деятельностью.

Инвестиционная деятельность в России регулируется Законом РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1989 г. № 39-ФЗ, Законом РФ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 4 июля 1991 г. № 1545-1 (в ред. последних изменений), Указом Президента Российской Федерации «О частных инвестициях в Российской Федерации» от 17 сентября 1994 г. № 1928, Указом Президента Российской Федерации «О совершенствовании работы с иностранными инвестициями» от 27 сентября 1993 г. № 1466, постановлением Совета Министров — Правительства Российской Федерации «О Российской финансовой корпорации» от 17 апреля 1993 г. № 336, Положением о финансово-промышленных группах и порядке их создания, утвержденным Указом Президента Российской Федерации от 5 декабря 1993 г. № 2096, постановлением Государственного комитета Российской Федерации по вопросам архитектуры и строительства «О сопровождении государственных инвестиционных программ» от 3 июня 1993 г. № 18-19, зарегистрированным в Минюсте России 21 июня 1993 г. № 281, а также соответствующими статьями Гражданского кодекса Российской Федерации, касающимися осуществления сделок, прав собственности, положений о договорах, в том числе договоров строительного подряда, подряда на выполнение проектных и изыскательских работ, договоров купли-продажи недвижимости предприятий и др.

Инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения другого полезного эффекта.

Раздел XVIII

В практике хозяйствования принято различать следующие типы инвестиций:

- реальные (капиталообразующие) инвестиции;
- портфельные инвестиции;
- инвестиции в нематериальные активы.

Реальные (капиталообразующие) инвестиции — вложения в реальные активы, т.е. в создание новых, реконструкцию, техническое перевооружение существующих предприятий, производств, технологических линий, различных объектов производственного и социально-бытового обслуживания с целью качественного и количественного роста основных фондов (средств) производственного и непроизводственного назначения как неперемennого условия прироста доходности и рентабельности предприятий, фирм, национальной экономики в целом, повышения уровня социального обеспечения и обслуживания населения.

Портфельные инвестиции — это вложения денежных средств в покупку акций и ценных бумаг государства, других предприятий, инвестиционных фондов.

В первом случае предприятие-инвестор, вкладывающее средства, увеличивает свой производственный капитал — основные производственные фонды и необходимые для их функционирования оборотные средства. Во втором случае инвестор увеличивает свой финансовый капитал, получая дивиденды — доход на ценные бумаги. Вложения денежных средств в создание производств при этом осуществляют другие предприятия и организации, выпустившие акции для привлечения финансовых средств на осуществление их инвестиционных проектов.

К инвестициям в нематериальные активы относятся вложения, направляемые на приобретение: имущественных прав и прав владения (оцениваемых денежным эквивалентом) земельными участками, участками, другим имуществом; лицензий на передачу прав промышленной интеллектуальной собственности; патентов на изобретения; свидетельств на новые технологии, полезные модели и промышленные образцы продукции; товарных знаков и фирменных наименований и т. п.

Изложенная выше классификация инвестиций исходит из деления их относительно объектов инвестирования.

С позиций развития хозяйствующих субъектов их принято делить на начальные инвестиции, экстенсивные инвестиции и реинвестиции.

Начальные инвестиции (нетто-инвестиции) — это инвестиции на основание предприятия, фирмы, объекта обслуживания и т. д. Вкладываемые инвесторами средства при этом используются на строительство или покупку зданий, сооружений, приобретение и монтаж оборудования, создание материальных запасов, образование оборотных средств.

Экстенсивные инвестиции — инвестиции, направляемые на расширение существующих предприятий, организаций, прирост их производственного потенциала, предполагающий в-том числе и расширение поля деятельности.

Реинвестиции — инвестиции, связанные с процессом воспроизводства основных фондов на существующих предприятиях, в организациях.

Указанные предприятия и организации начисляемые суммы амортизации и чистой прибыли, направляемой на развитие производства, расходуют:

на замену физически изношенного или морально устаревшего оборудования, устаревших технологических процессов новыми;

модернизацию или замену существующего технологического оборудования или процессов, связанные с ними реконструкционные работы, в результате чего достигается качественный рост производственного потенциала;

реструктуризацию производства, целью которой является изменение структуры выпускаемой продукции, оказываемых услуг;

диверсификацию производства, предполагающую изменение номенклатуры выпускаемой продукции, оказываемых услуг;

проведение исследовательских и опытно-конструкторских работ, разработку и создание новых технологий для обеспечения выживания, сохранения или упрочения положения на рынках продукции и услуг в перспективе.

Инвестиции, вкладываемые в создание новых и воспроизводство действующих основных фондов без вложений в потребные оборотные средства, имеют форму *капитальных вложений*. Капитальные вложения составляют преобладающую часть всех средств, обеспечивающих простое и расширенное воспроизводство основных фондов. К ним относятся все вложения в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, их капитальный ремонт, модернизацию, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

Инвестиционный проект — планируемый и осуществляемый комплекс мероприятий по вложению капитала в различные отрасли и сферы экономики с целью его увеличения. По форме он представляет собой комплекс документов по обоснованию экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимую проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Реализация инвестиционного проекта, связанного с созданием нового или реконструкцией, техническим перевооружением (переемощением) действующего предприятия или производства, требует осуществления ряда мер по приобретению, аренде, отводу и подготовке земельного участка под застройку, проведению инженерных изысканий, разработке проектной документации на строительство или реконструкцию предприятия, производства, выполнению строительных и монтажных работ, приобретению технологического оборудования, проведению пусконаладочных работ, обеспечению создаваемого (переемощаемого

Раздел XVIII

или перепрофилируемого) предприятия (производства) необходимыми кадрами, сырьем, комплектующими изделиями, организации сбыта намеченной к производству продукции. Осуществление указанных мер во взаимосвязи по времени и организационно-технологическим соотношениям есть **инвестиционный процесс**.

Одними из важнейших составляющих процесса разработки и осуществления инвестиционных проектов являются также проведение маркетинговых исследований рынка, определение возможностей сбыта намечаемой к производству продукции и цены ее реализации; проведение расчетов экономической эффективности инвестиций.

Совокупность инвестиционных проектов или предложений с определенной целевой направленностью представляет собой **инвестиционную программу**, которая в зависимости от ее масштаба может иметь государственный, региональный или отраслевой характер.

Относительно предприятий инвестиционные программы разрабатываются только в соответствии с планом их приватизации для представления на инвестиционный конкурс. Относительно производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций совокупность разрабатываемых и осуществляемых ими инвестиционных проектов на перспективу 3-5 и более лет называют инвестиционными программами, а на период 1-2 года — инвестиционными планами.

Создание и реализация инвестиционного проекта в общем виде включает в себя следующие этапы:

- формирование инвестиционного замысла (идеи);
- исследование инвестиционных возможностей;
- техничко-экономическое обоснование (ТЭО) проекта;
- приобретение или аренда и отвод земельного участка;
- подготовка контрактной документации;
- подготовка проектной документации;
- осуществление строительно-монтажных работ, включая пусконаладочные;

эксплуатация объекта, мониторинг экономических показателей.

Инвестиции предприятия могут охватывать как полный научно-технический и производственный цикл создания продукции (ресурса, услуг), так и его элементы (стадии): научные исследования, проектно-конструкторские работы, расширение и реконструкция действующего производства, создание нового производства, организация выпуска новой продукции.

Формирование инвестиционного замысла (идеи) предусматривает: рождение и предварительное обоснование замысла; инновационный, патентный и экологический анализ технического решения (объекта техники, ресурса, услуги), организация производства которого предусмотрена намечаемым проектом;

проверку необходимости выполнения сертификационных требований;

предварительное согласование инвестиционного замысла с федеральными, региональными, муниципальными и отраслевыми органами управления;

подготовку информационного меморандума.

Предпроектное исследование инвестиционных возможностей состоит из предварительного изучения спроса на продукцию и услуги с учетом экспорта и импорта;

оценки уровня базисных, текущих и прогнозных цен на продукцию (услуги);

подготовки предложений по организационно-правовой форме реализации проекта и составу участников;

оценки предполагаемого объема инвестиций по укрупненным нормативам и предварительной оценки их коммерческой эффективности;

подготовки исходно-разрешительной документации;

подготовки предварительных оценок по разделам ТЭО проекта, в частности оценки эффективности проекта;

утверждения результатов обоснования инвестиционных возможностей;

подготовки контрактной документации на проектно-изыскательские работы;

подготовки инвестиционного предложения для потенциального инвестора (решения о финансировании работ по подготовке ТЭО проекта).

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта включает в себя:

проведение полномасштабного маркетингового исследования (спроса и предложений, сегментации рынка, цены, эластичности спроса, основных конкурентов, маркетинговой стратегии, программы удержания продукции на рынке и т.д.);

подготовку программы выпуска продукции;

подготовку пояснительной записки, включающей в себя данные предварительного обоснования инвестиционных возможностей;

подготовку исходно-разрешительной документации;

разработку технических решений, в том числе: генерального плана, технологических решений (анализ состояния технологии, состава оборудования, загрузки действующих производственных мощностей и площадей, предложения по модернизации производства, закупке зарубежных технологий, расширению производств, используемые сырьевые и другие материалы, комплектующие изделия, энергоресурсы);

градостроительные, архитектурно-планировочные и строительные решения;

решения по инженерному обеспечению создаваемого, расширяемого или модернизируемого предприятия, производства;

мероприятия по охране окружающей природной среды и гражданской обороне;

описание организации строительства;

Раздел XVIII

данные о необходимом жилищно-гражданском строительстве; описание системы управления предприятием (производством), организации труда рабочих и специалистов;

сметно-финансовую документацию, в том числе: расчет капитальных затрат, оценку издержек производства, расчет годовых поступлений от деятельности предприятия (производства), расчет потребности в оборотных средствах, проектируемые и рекомендуемые источники финансирования проекта, предполагаемые потребности в иностранной валюте, источники и условия инвестирования, выбор кредиторов, оформление соглашений;

оценку рисков, связанных с осуществлением проекта;

планирование сроков осуществления проекта;

оценку коммерческой эффективности проекта;

анализ бюджетной и (или) экономической эффективности проекта (при использовании бюджетных инвестиций);

формулирование условий прекращения реализации проекта.

Подготовленное ТЭО проходит вневедомственную экологическую и другие виды экспертиз. На основании ТЭО и его экспертизы принимается решение о вложении средств в инвестиционный проект и его реализации.

Подготовка контрактной документации включает:

подготовку тендерных торгов и подготовку по их результатам контрактных соглашений;

проведение договоров с потенциальными инвесторами;

тендерные торги на дальнейшее проектирование объекта и разработку технической документации.

Подготовка рабочей документации включает:

подготовку проектно-сметной документации на стадии рабочих чертежей;

определение изготовителей и поставщиков нестандартного технологического оборудования.

На этапе осуществления производства строительных и монтажных работ, помимо непосредственного их выполнения, производятся:

наладка оборудования;

обучение персонала;

подготовка контрактной документации на поставку сырья, комплектующих и энергоносителей;

подготовка контрактов на поставку продукции;

выпуск лидерной партии продукции.

На этапе эксплуатации объекта и мониторинга экономических показателей проводятся:

сертификация продукции;

создание дилерской сети;

создание центров сервисного обслуживания и ремонта;

текущий мониторинг экономических показателей созданного предприятия, производства, объекта.

При разработке и реализации относительно небольших, средних инвестиционных проектов, осуществляемых существующими предприятиями в рамках совершенствования производства, состав их этапов, соответственно, может быть сокращен.

2. Инвестиционные ресурсы предприятия и финансовые источники инвестиций

Под инвестиционными ресурсами предприятий и организаций принято понимать форму и величину капиталов, которые они могут вложить в осуществление различных инвестиционных проектов и программ. К ним относятся:

- денежные средства;
- права владения или распоряжения земельными участками;
- существующие здания и сооружения с коммуникациями к ним;
- установленное и не установленное технологическое и другое оборудование, силовые установки, транспортные средства (автомобильный парк, железнодорожный подвижной состав, плавучие и воздушные суда и средства и др.);
- приобретенные у государства права на разработку полезных ископаемых;
- приобретенные у государства права на разработку лесного фонда и пользование водными ресурсами;
- патенты и права на промышленные образцы продукции, новые технологии ее производства;
- торговые марки и сертификаты продукции и т. д.

Обязательным условием отнесения названных выше капиталов к инвестиционным ресурсам при оценке инвестиционного потенциала хозяйствующих субъектов является право собственности или право владения, распоряжения ими.

Основополагающим инвестиционным ресурсом являются денежные средства. Они всегда составляют значительную часть всех инвестиционных вложений предприятий-инвесторов.

Все финансовые источники инвестиций подразделяются на собственные (внутренние) и внешние.

К *собственным средствам предприятий и организаций*, осуществляющих инвестиционные проекты, относятся:

- амортизационные начисления на существующие фонды (на их реновацию);
- прибыль от производственно-хозяйственной деятельности, направляемая на производственное развитие;
- суммы, полученные от страховых компаний в виде возмещения ущерба за понесенные убытки в результате стихийных бедствий и несчастных случаев;

Раздел XVIII

средства от продажи ненужных излишков основных средств и иммобилизация излишков оборотных средств;

средства от реализации нематериальных активов (государственных ценных бумаг, ценных бумаг других предприятий, патентов, прав владения промышленными образцами продукции, способами производства продукции и т. д.).

К собственным источникам инвестирования предприятий и организаций относятся также и привлекаемые ими из различных источников.

К *привлеченным средствам* финансирования инвестиционных проектов относятся:

средства, вырученные в результате выпуска и продажи инвестором акций и других ценных бумаг;

средства других предприятий и организаций, привлеченных к участию в инвестиционном проекте на правах компаньонов и на соответствующих условиях участия в распределении дивидендов;

средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозвратной основе;

государственные субсидии, различного рода денежные взносы и пожертвования из региональных и местных бюджетов, фондов поддержки предпринимательства и др., предоставляемые на безвозмездной основе.

К *внешним источникам инвестиций* относятся различные формы заемных средств, а также:

ассигнования из федерального, региональных и местных бюджетов, различных фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе;

иностранные инвестиции, предоставляемые в форме финансового или иного материального и нематериального участия в уставном капитале совместных предприятий.

Заемные средства включают в себя бюджетные кредиты, предоставляемые на возвратной основе, банковские и коммерческие кредиты различных финансовых и страховых компаний, инвестиционных, пенсионных фондов и других институциональных инвесторов.

В финансовых затратах на осуществление инвестиционных проектов центральное место должны занимать собственные средства предприятий и организаций. Однако в общем объеме инвестиций они в настоящее время при колеблемости по годам составляют в среднем менее 50%. Доля бюджетных средств (бюджетов всех уровней) при этом составляет менее 10%.

В целях повышения инвестиционной активности со стороны хозяйствующих субъектов Постановлением Правительства Российской Федерации от 19 августа 1994 г. № 967 было разрешено производить ускоренную амортизацию с применением коэффициента до 1,5 к действующим на начало 1999 г. нормам амортизации. Последующими постановлениями Правительства РФ всем хозяйствующим субъектам независимо от формы их собственности предоставлено право производить ускоренное начисление амортизации с-коэффициентом до 3,

при этом предоставлено и право самостоятельно производить переоценку стоимости основных средств. Постановлениями определено также, что начисляемая амортизация не может направляться и использоваться на другие цели. Ускоренная амортизация — это своего рода амортизационная субсидия, предоставляемая государством предприятиям и организациям, так как при начислении амортизации и отнесении ее на себестоимость производства соответственно уменьшается их налогооблагаемая база в части прибыли и снижаются размеры налоговых отчислений.

В совокупности инвестиционные возможности хозяйствующих субъектов, определяемые наличием финансовых средств, а также другими инвестиционными ресурсами, включая наличие соответствующих кадров, определяют их инвестиционный потенциал, на который дополнительно влияют экономическая среда функционирования предприятия, организации (в том числе действующая налоговая и другие системы), условия осуществления инвестиционных проектов и т. п.

Государство в соответствии с постановлением Правительства РФ от 22 ноября 1997 г. № 1470 оказывает помощь инвесторам посредством поддержки с его стороны инвестиционных проектов на конкурсных условиях. Для этого оно выделяет из государственного бюджета соответствующие средства в распоряжение Минэкономки России, при котором в соответствии с тем же постановлением создана Комиссия по инвестиционным конкурсам. В состав комиссии входят рабочая группа и экспертный совет для отбора наиболее эффективных инвестиционных проектов.

Чтобы получить финансовую поддержку инвестиционного проекта, инвестор обращается в Минэкономки РФ с соответствующей заявкой. К официальному обращению о намерении участвовать в конкурсе на получение государственной поддержки должны быть приложены:

копия лицензии на право осуществления хозяйственной деятельности;

подтверждение отсутствия просроченной задолженности по ранее предоставленным из федерального бюджета средствам, выданным на возвратной основе;

утвержденный инвестором-претендентом бизнес-план инвестиционного проекта по установленной вышеуказанным постановлением форме;

заключение экспертных органов Госкомитета РФ по охране окружающей среды; подлинник и копия выписки коммерческого банка, обслуживающего инвестора, о наличии и движении средств по счетам за текущий год;

заключение Межведомственной балансовой комиссии о финансовой самостоятельности и неприменении процедур, предусмотренных законодательством о банкротстве;

данные бухгалтерского баланса за предыдущий и текущий годы с отметкой налоговой инспекции;

Раздел XVIII

письмо коммерческого банка, подтверждающее его готовность участвовать в кредитовании проекта;

баланс банка-кредитора на дату отправки обращения.

Формами государственной поддержки реализации инвестиционных проектов могут быть:

предоставление кредиторам государственных гарантий за счет средств бюджета развития РФ под предоставленные ими инвесторам заемные средства;

выделение централизованных инвестиционных ресурсов из бюджета развития РФ на возвратной и платной основе с уплатой процентов в размере, определяемом федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год, или на условиях закрепления в государственной собственности части акций создаваемых акционерных обществ с последующей их реализацией на рынке ценных бумаг. При этом срок возврата средств установлен в течение 2 лет с момента их получения.

В первом случае Комиссия по инвестиционным конкурсам на основании представленных ей документов принимает решение о предоставлении или об отказе в предоставлении инвестору-заявителю государственных гарантий, которые состоят в том, что Минэкономики РФ обязуется возместить банку-кредитору из средств бюджета развития РФ оговоренную часть фактически предоставленных им средств для реализации данного инвестиционного проекта.

Условием предоставления указанных выше государственных гарантий является наличие собственных средств инвестора-заявителя в размере не менее 20% стоимости инвестиционного проекта при сумме этой стоимости до 250 млн руб., не менее 10% при стоимости проекта от 250 млн руб. и не менее 5% в случае осуществления проекта лизинга стоимостью от 1 млрд руб.

Во втором случае обязательными условиями выделения и предоставления государственных финансовых средств, помимо высоких показателей эффективности инвестиционных проектов, являются наличие у инвестора-заявителя собственных средств не менее 20% от сметной стоимости проекта и срок окупаемости инвестиций в проект не более 2 лет. Размер государственной поддержки при этом установлен в размере от 20 до 50% капитальных вложений в реализацию проекта. Доля собственных и заемных средств инвестора — получателя государственной поддержки, включая иностранные кредиты, составит от 80 до 50%.

Конкретный индивидуальный размер государственной поддержки устанавливается в зависимости от категории проектов:

50% — для проектов, обеспечивающих производство продукции, не имеющей зарубежных аналогов, при условии защищенности ее отечественными патентами или аналогичными зарубежными документами (проекты категории «А»);

40% — для проектов, обеспечивающих производство экспортных товаров несырьевых отраслей, имеющих спрос на внешнем рынке на уровне лучших мировых образцов (проекты категории «Б»);

30% — для проектов, обеспечивающих производство импортозамещающей продукции с более низким уровнем цен (70%) на нее по сравнению с импортируемой (проекты категории «В»);

20% — для проектов, обеспечивающих производство продукции, пользующейся спросом на внутреннем рынке (проекты категории «Г»).

При заявках на указанную государственную поддержку финансирования эффективных инвестиционных проектов инвесторы-заявители дополнительно кроме вышеуказанных материалов предоставляют другие документы, подтверждающие возможность отнесения проекта к соответствующей категории.

Основным кредитором предприятий и организаций при осуществлении ими инвестиционных проектов в рыночной экономике являются коммерческие банки. Они предоставляют инвесторам на определенный срок соответствующие суммы под проценты. Большинство банков пользуются централизованными кредитными средствами, выделяемыми им Центральным банком России, который устанавливает свою ставку годового процента за пользование ими. По состоянию на 1 января 2003 г. кредитная ставка Центрального банка РФ составляет 18%. Коммерческие банки предоставляют кредиты инвесторам по ставке, равной сумме ставки Центрального банка РФ и банковской маржи (процента банка за кредитное обслуживание). Ставка Центрального банка РФ и банковская маржа, помимо годового дохода на выдаваемый денежный капитал, включают в себя и инфляционную составляющую, учитывающую возможное обесценение денег в период пользования ими.

Денежный эквивалент стоимости инвестиционных ресурсов нефинансового характера может быть определен на основе затратного и доходного подходов, применяемых в практике оценки стоимости недвижимости.

При затратном подходе стоимость указанных инвестиционных ресурсов (существующих зданий и сооружений, оборудования, патентов и другой промышленной интеллектуальной собственности, прав на разработку полезных ископаемых, земельных участков и т. п.) определяется затратами их владельца или распорядителя теми затратами, которые он понес на строительство, разработку, покупку указанных ресурсов и которые ему предстоят по уплате налогов и других платежей за период реализации инвестиционного проекта, а также и по их сохранению, содержанию и т. п. При этом стоимость зданий и сооружений и оборудования должна быть скорректирована на величину их физического и морального износа с момента строительства или приобретения, а также должны быть учтены потребные затраты на производство работ по перепланировке, приспособлению зданий и сооружений согласно целям и потребностям инвестиционных проектов. Можно и необходимо учесть также «стоимость» ускорения реализации инвестиционного проекта в результате использования имеющихся зданий, сооружений, помещений. Если патент или другая промышленная интеллектуальная собственность является продуктом не единичного,

Раздел XIII

а многообъектного применения, то их «затратную стоимость» необходимо распределить по объектам использования.

При доходном подходе стоимость инвестиционных ресурсов устанавливается на основе капитализации прибыли, которую приносит или может принести владельцу недвижимости, оборудование, земельные участки, патенты, другая промышленная интеллектуальная собственность и т. д. Указанная стоимость определяется путем деления среднегодовой возможной чистой прибыли на норму дисконта, принимаемого при расчетах экономической эффективности инвестиционного проекта, в котором намечается использование соответствующего инвестиционного ресурса. При этом рассчитанная указанным способом стоимость использования патента, другой промышленной интеллектуальной собственности, торговых марок, сертификатов продукции для конкретного инвестиционного проекта предполагает, что их собственниками остаются прежние владельцы. При любом последующем использовании патентов, прав владения образцами продукции и другой промышленной интеллектуальной собственности их стоимость увеличивается соответственно объему применения в других инвестиционных проектах.

В условиях дефицита финансовых средств, направляемых на инвестиционные цели, важным средством активизации инвестиционной деятельности является лизинг.

Лизинг — форма кредитно-финансовых отношений, состоящая в долгосрочной аренде промышленными, транспортными и другими предприятиями машин и оборудования либо у предприятий, производящих их, либо у специально создаваемых лизинговых компаний. В лизинговой сделке помимо указанных сторон участвуют также страховые компании, коммерческие или инвестиционные банки, способные мобилизовать необходимые для этого денежные средства в финансирование операций.

3. Определение и оценка экономической эффективности инвестиционных проектов

3.1. Общие положения

Определение и оценку эффективности инвестиционных проектов осуществляют инвесторы (или по их поручению — специальные консалтинговые фирмы, центры), которые непосредственно отвечают материально и законодательно (за воздействие на окружающую природную и социальную среду) по результатам инвестирования.

Методология и методы оценки эффективности инвестиционных проектов в Российской Федерации независимо от форм собственности определены Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция), утвержденными Министерством экономического развития и торговли РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике от 21 июня 1999 г. № ВК 477.

Официальность указанных рекомендаций обусловлена обязательностью учета при оценке эффективности инвестиционных, проектов требований природопользования и охраны окружающей среды, социальных последствий реализации указанных проектов, условий предоставления государственных кредитов и т. п.

Принципиальное отличие второй редакции «Методических рекомендаций...» от предыдущей состоит в развитии некоторых положений и практических методов расчета экономической эффективности. В частности, помимо рекомендаций по расчету коммерческой и бюджетной эффективности инвестиционных проектов даются рекомендации по расчету общественной, региональной, отраслевой эффективности, по оценке эффективности участия предприятий и организаций в проекте, эффективности проектов для акционеров, для предприятий и организаций-участников инвестиционных проектов. Получили развитие методы определения и учета факторов риска и неопределенности при осуществлении инвестиционных проектов, назначения нормы дисконта и т. д.

3.2. Основные положения и принципы определения экономической эффективности проектов реального инвестирования

Методологическую основу определения экономической эффективности инвестиций и проектов реального инвестирования составляет соотношение экономических результатов их осуществления к произведенным при этом инвестиционным затратам.

При указанном соотношении в процессе оценки экономической эффективности инвестиционных проектов обязательно осуществляется приведение (дисконтирование) результатов инвестирования и инвестиционных затрат к моменту сравнения, за который, как правило, на практике принимается дата начала реализации инвестиционного проекта. Приведение величин затрат и результатов осуществляется путем умножения их на коэффициент дисконтирования (дисконтный множитель) a . Величина указанного коэффициента для постоянной нормы дисконта E определяется по формуле

$$a = \frac{1}{(1 + E)^k}$$

где k — время от момента получения результата или производства затрат до момента сравнения, измеряемое в годах; E — норма дисконта (коэффициент доходности капитала, при котором другие инвесторы согласны вложить свои средства в создание предприятий и производств аналогичного профиля).

Если норма дисконта меняется во времени, то

$$\alpha_e = \frac{1}{\prod_{k=1}^t E_k}, \quad (2)$$

где E_k — норма дисконта в k -м году; t — учитываемый временной период, годы.

В зависимости от уровней и целей определения эффективности в качестве экономического результата осуществления инвестиционных проектов могут быть приняты валовой национальный доход или его прирост (для проектов национального или регионального значения и осуществляемых за счет средств бюджетов), чистая прибыль хозяйствующих субъектов или ее прирост (для проектов, осуществляемых предприятиями и организациями за счет их собственных средств), а также другие измерители финансовых и производственных результатов вложения инвестиционных средств и ресурсов.

Важным положением и требованием определения экономической эффективности инвестиционных проектов в современных условиях рыночных отношений является *учет в расчетах эффективности потребности создаваемых или реконструируемых предприятий, производств в оборотном капитале.*

При определении, расчетах и оценке экономической эффективности инвестиционных проектов *учитываются только предстоящие затраты и поступления*, связанные с их реализацией. Затраты и поступления, непосредственно не связанные с осуществлением инвестиционных проектов, в расчетах их экономической эффективности не учитываются. Так, если при осуществлении конкретного инвестиционного проекта инвестор параллельно с приобретением для нужд проекта технологического или другого оборудования, кабельной продукции и т. п. приобретет их для перепродажи с целью получения дополнительного коммерческого дохода, то результаты указанной коммерческой деятельности (а равно и другой) при оценке эффективности проекта не должны быть учитываться. Аналогично сказанному при реализации связанных между собой инвестиционных проектов затраты и поступления по ним должны быть строго разграничены и дифференцированы. В противном случае оценка инвестиционных вложений по ним окажется неадекватной.

При определении и оценке экономической эффективности проектов реального инвестирования она должна рассматриваться и исследоваться *на всем протяжении их жизненного цикла.* Необходимость указанного требования обусловлена многими обстоятельствами.

Первое из них заключается в том, что крупные инвестиционные проекты реального инвестирования могут осуществляться не однократно, а очередями с последующим развитием создаваемого предприятия, производства. Например, при строительстве почти всех цементных заводов в нашей стране они возводились очередями.

Другое обстоятельство, вследствие которого при оценке экономической эффективности инвестиционных проектов должен рассматриваться весь их жизненный цикл, состоит в том, что объем выпуска и продажи продукции, а также цены ее сбыта на разных этапах осуществления проектов будут неодинаковы вследствие ряда причин (изменение общей рыночной конъюнктуры, условий поставок сырья и энергии, налогового окружения и т. д.). В результате рассмотрение и оценка эффективности инвестиций не по инвестиционному проекту в целом по всему его жизненному циклу, а за определенный период или периоды будут далеко не объективны и не корректны.

При осуществлении крупных проектов на протяжении их осуществления может иметь место вывод отдельных мощностей или диверсификация производства вследствие морального старения их, изменений на рынках товаров и услуг и других факторов. Это также предопределяет необходимость рассмотрения всего жизненного цикла инвестиционного проекта от создания предприятия, производства до его ликвидации или коренной реконструкции, переориентации.

При оценке экономической эффективности инвестиционных проектов важен и необходим *учет всех наиболее существенных последствий* их. К таким последствиям относятся не только прямой доход и прибыль от осуществления проекта, но и сопутствующие им экономические результаты. Так, если в результате осуществления инвестиционного проекта по созданию предприятия или производства обеспечивается повышение степени использования других существующих производственных мощностей (если их продукция используется как комплектующие в создаваемом производстве и др.), то получаемый в результате этого дополнительный доход должен быть учтен при оценке экономической эффективности осуществляемых инвестиций.

Поскольку в осуществлении инвестиционных проектов, особенно крупных, принимает участие, как правило, не один, а несколько инвесторов, то при определении и оценке экономической эффективности инвестиционных вложений необходимо *учет наличия и интересов* каждого из них, а также условий, на которых они инвестируют проект.

Реализация инвестиционных проектов, связанных с осуществлением капитального строительства, как правило, требует определенного времени, на которое «омертвляются» капитальные вложения. Кроме того, в ходе строительства могут измениться условия хозяйствования, что предопределяет известный риск и неопределенность в достижении проектируемых показателей эффективности инвестиций. Также в период осуществления строительства имеют место инфляционные процессы. В этой связи важным положением определения и оценки экономической эффективности инвестиционных проектов реального инвестирования является учет факторов времени, риска, неопределенности и инфляции при расчетах показателей эффективности.

Соблюдение указанных положений по определению экономической эффективности инвестиционных проектов направлено на обеспечение надежности расчетов соответствующих показателей и характеристик

эффективности, что требует также соблюдения ряда конкретных принципов расчета, вытекающих из этих положений, связанных с ними и с правилами конкретных расчетных действий.

Принцип комплексности требует рассматривать процесс реализации и оценки экономической эффективности инвестиционного проекта как достаточно многогранный процесс с различными фазами и этапами его осуществления, различными схемами и источниками инвестирования, различными, иногда меняющимися условиями осуществления проекта. Указанный принцип предопределяет полноту и многоплановость проведения оценки экономической эффективности в различных направлениях и аспектах. Практически это выражается в рассмотрении и учете затрат и результатов инвестирования по проекту за весь его жизненный цикл (от зарождения идеи до полной ликвидации созданного производственного предприятия, объекта), в учете не только прямых, но и косвенных результатов осуществления проекта (эффекта в других смежных производствах), в учете внеэкономических последствий реализации проекта (социальных, экологических и др.).

Принцип системности предопределяет необходимость учета, что инвестиционный проект и процесс его реализации сами по себе представляют сложную производственно-управленческую систему со своими внутренними взаимосвязями. Кроме того, реализация проектов осуществляется в определенной экономической внешней среде, которая, в свою очередь, имеет свои внутренние связи и связана с соответствующими хозяйствующими субъектами. Вследствие этого при реализации инвестиционных проектов могут иметь место не только прямые эффекты от воздействия определенных факторов, но и синергические, т. е. определяемые целостностью системы и взаимодействием подсистем и факторов. Из теории систем известно, что достижение локального оптимума не всегда обеспечивает общий оптимум по всей системе. Так, рост рентабельности на определенном участке-производства не обязательно обеспечивает общий рост рентабельности по предприятию в целом. В ряде случаев проигрыш в одном месте перекрывается большим выигрышем в другом.

Соблюдение *принципа адекватности и объективности оценки результатов и затрат* направлено на обеспечение правильного и непосредственного отражения параметров и свойств возводимого объекта, создаваемого предприятия, производства, подлежащих на них выпуску продукции, товаров и услуг и всех производимых затрат в процессе реализации инвестиционного проекта на всех периодах его жизненного цикла. При этом все параметры необходимо отражать не в статике на принятые условия реализации проекта, а в динамике с учетом возможных изменений конъюнктуры рынка товаров и услуг, появления новых товаров с новыми свойствами и лучшими потребительскими качествами, изменений внешних условий хозяйствования и т. д.

Принцип корректности предполагает соблюдение общих формальных требований:

используемые показатели и формулы их расчета должны быть корректными в математическом отношении, т. е. с ними можно проводить необходимые математические преобразования;

применяемые показатели должны иметь свои численные измерения.

При этом принимаемые показатели должны обладать свойствами: *сопоставимости* или приведения к сопоставимому виду;

монотонности, означающим, что при увеличении результатов и уменьшении затрат при реализации инвестиционного проекта показатели эффективности его должны повышаться;

асимметричности, состоящим в том, что при сопоставлении двух вариантов проектов сравнительная величина преимуществ одного из них должна совпадать с величиной недостатков другого;

транзитивности, сущность которого состоит в том, что если первый вариант проекта лучше второго, а второй лучше третьего, то величина эффекта по первому варианту должна быть выше величины эффекта и по третьему варианту проекта;

Желательно и соблюдение свойства *аддитивности*, согласно которому величина эффекта за расчетный период времени (год, квартал) равна величине эффектов за составляющие его отрезки времени (соответственно кварталы, месяцы).

Принцип ограниченности и взаимозаменяемости ресурсов отражает необходимость учета при оценке экономической эффективности инвестиционных проектов факторов ограниченности всех видов воспроизводимых и невозпроизводимых потребляемых ресурсов и возможной их взаимозаменяемости. Указанный принцип предопределяет необходимость минимизации затрат при оценке эффективности инвестиционных проектов как за счет их количественной экономии и принятия более дешевого ресурса, так и за счет применения такого ресурса, который снижает удельные затраты в процессе производства. Например, применение высокомарочных цементов при увеличении их цены снижает стоимость бетонных конструкций вследствие снижения удельного расхода цемента при приготовлении бетона.

Такой подход к оценке стоимости ресурсов при определении экономической эффективности инвестиционных проектов носит название *альтернативной стоимости ресурса*. Суть этого подхода состоит в выборе такого ресурса, который бы обеспечивал минимальные удельные затраты в процессе реализации проекта.

Принцип расширения потребности в производимых товарах и услугах предполагает необходимость рассмотрения всех возможных вариантов сфер применения намечаемых к выпуску продукции и услуг, определения максимально возможного объема их реализации и возможного увеличения цен реализации. В конечном итоге он направлен на поиск путей повышения эффективности инвестиционных проектов на основе анализа потребительских свойств и качеств продукции и услуг и расширения сферы их применения.

Помимо рассмотренных выше принципов при оценке эффективности инвестиционных проектов необходимо учитывать также:

специфику проекта и его «окружение», которые определяют содержание принимаемых показателей эффективности, их структурное построение, способы синтеза, а также перечень и характер исходной информации, требования к их точности и т. д.;

возможные несовпадения интересов участников реализации инвестиционных проектов, неоднозначность оценки ими ресурсного обеспечения проектов с позиции каждого их участника: государства, банков, региональных органов власти, компаний и фирм, подрядных строительно-монтажных организаций и др. При этом в расчетах эффективности с разных позиций могут измениться и исходные параметры затрат ресурсов, и ценностные параметры и т. д., а следовательно, и итоговые показатели эффективности по проекту в целом;

динамичность процессов, связанных с реализацией инвестиционных проектов, что выражается в возможном варьировании во времени параметрами проектов. В частности, в ходе реализации инвестиционных проектов могут меняться цены на потребляемые инвестиционные ресурсы, рыночная конъюнктура и т. д. Поэтому данный фактор также должен учитываться при оценке экономической эффективности инвестиционных проектов.

3.3. Категории экономической эффективности проектов реального инвестирования и общая схема ее оценки

В зависимости от уровней управления и сфер хозяйствования Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденными государственными органами, предусматривается определение и оценка эффективности инвестиционных проектов в целом, эффективности участия в инвестиционных проектах.

При определении и оценке экономической эффективности инвестиционных проектов в целом регламентируются определение и расчет:

общественной (социально-экономической) эффективности проектов; коммерческой эффективности проектов.

Определение и оценка экономической эффективности инвестиционных проектов в целом производятся с целью определения потенциальной привлекательности проектов для возможных участников и поисков источников их финансирования.

При определении и оценке экономической эффективности участия в инвестиционных проектах регламентируются определение и расчет:

эффективности участия в проектах предприятий;

эффективности инвестирования в акции предприятий, создаваемых в результате осуществления инвестиционных проектов;

эффективности участия в инвестиционных проектах структур более высокого уровня управления по отношению к хозяйствующим субъектам — инвесторам, в том числе: региональной, народно-хозяйственной и отраслевой эффективности; ••••

бюджетной эффективности инвестиционных проектов.

Определение и оценка экономической эффективности участия в инвестиционных проектах производятся с целью проверки их реализуемости и заинтересованности в реализации участников проектов.

Под *общественной эффективностью* предусмотрено понимать социально-экономические последствия осуществления инвестиционных проектов для общества в целом, в том числе не только «внутреннюю» экономическую результативность инвестиционных вложений в конкретный рассматриваемый проект, но и «внешнюю» их результативность в смежных секторах экономики, в сфере природопользования, социальной сфере и т. д. Так, если в результате осуществления инвестиционного проекта увеличивается загрузка имеющихся мощностей и не нужно создавать дополнительных рабочих мест в других сферах производства, то «внешняя» составляющая эффективности инвестиций должна учесть затраты, которые необходимы были бы на создание рабочих мест.

Под *коммерческой эффективностью* инвестиционных проектов рекомендуется понимать результативность вложения средств в них с позиций непосредственных инвесторов. При этом при оценке эффективности учитываются и соотносятся только результаты и затраты, относящиеся непосредственно к оцениваемым проектам.

Согласно тем же «Методическим рекомендациям...»:

эффективность участия предприятий в проекте — это результативность вложения инвестиций в проект каждого его участника;

эффективность инвестирования в акции предприятия — это результативность участия инвесторов в инвестиционном проекте в случаях, когда оно происходит в форме покупки акций предприятий и организаций, выпущенных ими для привлечения средств внешних инвесторов при осуществлении этого, проекта:

отраслевая эффективность инвестиций — это результативность осуществления инвестиционных проектов для отдельных отраслей национальной экономики, финансово-промышленных групп, объединений предприятий, холдинговых структур;

региональная и народно-хозяйственная эффективность инвестиционных проектов — это их результативность с позиций интересов регионов и национальной экономики в целом;

бюджетная эффективность инвестиционных проектов — эффективность участия в них государства с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней.

Следует отметить, что изложенных выше категорий экономической эффективности инвестиционных проектов, предлагаемых «Методическими рекомендациями...», Минэкономики РФ, Минфином РФ и Госстроем России, все-таки недостаточно для их полной оценки с позиций интересов всего общества. Все предложенные в указанном методическом документе категории эффективности основаны на использовании категорий и показателей чистой прибыли. Между тем одним из важнейших показателей функционирования экономики страны является валовой национальный доход, которому на уровне

хозяйствующих субъектов соответствует объем чистой произведенной продукции (или валового внутреннего дохода по аналогии, с валовым национальным доходом) – Валовой национальный доход и чистая продукция по своему экономическому содержанию представляют собой вновь созданную стоимость. А потому необходимо применение еще и категории эффективности, основанной на использовании показателей валового национального дохода по экономике в целом, ее отраслям и сферам и чистой продукции (валового внутреннего дохода) предприятий и организаций. Эффективность, основанную на использовании указанных показателей, в отличие от общественной, предусмотренной в официальном государственном методическом документе, можно назвать общей.

Общая экономическая эффективность в изложенном подходе к ее определению — это категория, отражающая результативность вложения инвестиций и инвестиционных проектов по величине вновь создаваемой стоимости на вновь возводимых или расширяемых, реконструируемых, технически перевооружаемых предприятиях и объектах.

Изложенные выше виды и категории эффективности инвестиционных проектов классифицированы в зависимости от уровней и сфер хозяйствования и хозяйственного управления.

В зависимости от характера инвестиционных решений используются также и категории абсолютной и сравнительной экономической эффективности.

Абсолютная экономическая эффективность инвестиций и инвестиционных проектов отражает экономическую целесообразность их вложения и реализации вообще и характеризует численно эту целесообразность.

Сравнительная экономическая эффективность используется и предназначена для сравнения результатов инвестирования с заданными их величинами, а также при сравнении вариантов инвестиционных проектов и решений и выборе из них наиболее рациональных и предпочтительных. Сравнительная экономическая эффективность может рассчитываться только по части данных о затратах и поступлениях, которые изменяются в связи с вариацией инвестиционных решений.

Показатели общей и сравнительной экономической эффективности дополняют друг друга, поскольку варианты инвестиционных проектов и решений, предпочтительные по показателям сравнительной экономической эффективности, должны обеспечить и соответствующую абсолютную экономическую эффективность.

Определение и оценка эффективности инвестиционных проектов производятся на всех стадиях осуществления инвестиционных проектов. Процедура этого определения и оценки проводится в два этапа.

На первом этапе рассчитываются показатели эффективности проекта в целом на основе укрупненных предварительных исходных данных. На основании полученных показателей дается агрегированная экономическая оценка целесообразности осуществления проекта. В основном проведение расчетов первого этапа необходимо для поиска

инвесторов, желающих участвовать в реализации проекта, а по крупным, значимым для национальной экономики проектам — для принятия решений по государственной поддержке их.

На втором этапе после того, как определились участники финансирования инвестиционного проекта, определяются финансовая реализуемость проекта, а также общая эффективность проекта и эффективность для каждого участвующего в его финансировании.

В рамках фаз и стадий реализации инвестиционных проектов реального инвестирования определение и оценка их экономической эффективности должны осуществляться *на стадиях*.

разработки инвестиционных предложений и формулирования декларации о намерениях. На этой стадии производится экспресс-оценка инвестиционного предложения;

разработки технико-экономического обоснования (ТЭО) проектов; разработки бизнес-планов инвестиционных проектов;

осуществления инвестиционных проектов. На этой стадии выполняется их экономический мониторинг.

Принципы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов одни и те же на всех стадиях их реализации. Но содержание оценки, объем и точность используемой исходной информации, используемые категории и соответствующие им показатели эффективности на разных стадиях могут различаться и, как правило, достаточно существенно различаются.

На стадии разработки инвестиционных предложений в большинстве случаев можно ограничиться оценкой экономической эффективности инвестиционного проекта в целом. Источники финансирования, возможные варианты участия инвесторов в финансировании проекта, меры и объем его государственной поддержки могут быть намечены в самых общих чертах и, соответственно, в общих чертах определено их влияние на экономические результаты его осуществления (в том числе на основании экспертных оценок).

При разработке технико-экономического обоснования (ТЭО) инвестиционного проекта определяются и рассматриваются все изложенные выше категории эффективности. При этом предусматривается использование достаточно точных, хотя и укрупненных данных по затратам, источникам финансирования проекта, результатам будущего производства по выпуску и реализации продукции, оказанию услуг, устанавливаемых на основе предварительных маркетинговых и других исследований.

Наиболее ответственной стадией, на которой рассчитывается экономическая эффективность инвестиционных проектов, является стадия разработки бизнес-плана. На этой стадии используются достаточно точные исходные данные по объемам инвестиционных, эксплуатационных и производственных затрат, источникам инвестирования, по объему и себестоимости производства подлежащей выпуску продукции, ценам ее реализации и т. д. Они устанавливаются на основании глубоких и всесторонних маркетинговых исследований, инженерных

Раздел XVIII

изысканий, технической проработки объемно-планировочных и проектно-конструктивных решений территории застройки, зданий и сооружений, оценки и учета условий финансирования проекта и большого ряда других факторов.

В процессе экономического мониторинга инвестиционных проектов рекомендуется оценивать и сопоставлять с содержащимися в бизнес-плане только показатели участия предприятия в проекте. В тех случаях, когда в процессе мониторинга устанавливается, что предусмотренные в бизнес-плане показатели не достигаются, рассматривается возможность внесения в него соответствующих изменений, обеспечивающих достижение запланированных экономических результатов по нему, а при отсутствии этого — целесообразность продолжения реализации проекта.

3.4. Показатели экономической эффективности проектов реального инвестирования

В качестве основных показателей при расчетах и оценке экономической эффективности инвестиционных проектов Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденными Минэкономки РФ, Минфином.РФ и Госстроем России, рекомендованы:

чистый доход;

чистый дисконтированный доход;

внутренняя норма доходности инвестиций;

индекс доходности инвестиций;

срок окупаемости инвестиционных вложений.

Чистый доход (другие его названия и обозначения: ЧД, *Net Value*, *NV*) представляет собой накопленную величину эффекта (сальдо денежного потока) за расчетный период реализации инвестиционного проекта. Численное значение ЧД представляет собой величину

$$\text{ЧД} = \sum_{t=0}^T \phi_t = \sum_{t=0}^T (B_t - Z_t - K_t), \quad (3)$$

где ϕ_t — величина денежных поступлений (притока денег) и затрат (оттока денег) за t -е шаги расчета; B_t — выручка от производства и реализации продукции, услуг; Z_t — текущие затраты на производство продукции, услуг; K_t — единовременные капитальные вложения при осуществлении инвестиционного проекта; T — временной период, за который рассчитывается величина чистого дохода.

Величина чистого дохода от реализации инвестиционного проекта отражает только абсолютную сумму сальдо денежного потока за принятый временной период без учета приведения сумм затрат и поступлений и не учитывает изменений стоимости денег во времени.

Показателем экономической эффективности инвестиционного проекта, учитывающим стоимость денежных поступлений и затрат с учетом времени их получения и расходования, является чистый дисконтированный доход (другие употребляемые его названия: ЧДД, интегральный эффект, *Net Present Value, NPV*). Он представляет собой величину сальдо денежного потока за принятый временной период реализации инвестиционного проекта, приведенного к конкретной дате согласно принятой норме доходности инвестиционных вложений (норме приведения), и определяется по выражению

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T \Phi_t \frac{1}{(1+E)^{t-n}} = \sum_{t=0}^T (B_t - Z_t - K_t) \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (4)$$

где E — принятая норма доходности инвестиций (норма дисконта); t , — время, к которому приводятся суммы поступлений и затрат при реализации инвестиционного проекта.

Чистый доход ЧД и чистый дисконтированный доход ЧДД характеризуют превышение суммарных денежных поступлений от производства и продажи продукции или услуг над произведенными текущими производственными и единовременными инвестиционными затратами на создание соответствующих производственных мощностей. Первый из них — без учета разницы стоимости денег во времени, второй — с учетом ее приведения.

Разность между чистым и чистым дисконтированным доходом (ЧД — ЧДД) при рассмотрении эффекта инвестирования нередко называют *дисконтом проекта*.

Экономически эффективным инвестиционный проект признается в том случае, если величина чистого дисконтированного дохода, рассчитанная по формуле (4), имеет положительное значение. Равенство его величины нулю означает, что за рассмотренный временной период доход от реализации инвестиционного проекта будет равен принятой норме доходности инвестиций E . Если величина ЧДД по формуле (4) больше нуля, то доходность инвестиций по проекту будет больше принятой нормы доходности E .

Для определения действительной расчетной или фактической величины уровня доходности производимых инвестиционных вложений -используется показатель внутренней нормы доходности их (другие обозначения и названия: ВИД, внутренняя норма дисконта, внутренняя норма рентабельности, *Internal Rate of Return, IRR*). За величину внутренней нормы доходности принимается положительное число E_v , если: 1) при норме дисконта $E = E_v$ чистый дисконтированный доход по инвестиционному проекту равен нулю; 2) это число единственное.

Практически величина внутренней нормы доходности инвестиций $E_{вн}$ за расчетный период реализации инвестиционного проекта может быть рассчитана исходя из равенства

$$\sum_{t=0}^T \frac{B_t - Z_t}{(1 + E_{вн})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{вн})^t}. \quad (5)$$

При оценке экономической эффективности инвестиционных проектов полученное значение внутренней нормы доходности инвестиций сопоставляется с принятой нормой дисконта E (желаемой нормой доходности их). Инвестиционные проекты, у которых $ВНД > E$, а величина ЧДД имеет положительное значение, эффективны. Они обеспечивают доходность на уровне, превышающем желаемую норму доходности инвестиционных вложений. Проекты, у которых $ВНД < E$, а величина ЧДД имеет отрицательное значение, не обеспечивают требуемой (принятой) нормы доходности инвестиционных вложений в них, т. е. не эффективны или недостаточно эффективны по сравнению с заданным уровнем.

Показатель внутренней нормы доходности инвестиций $ВНД$ может быть использован также:

при экономической оценке проектных решений, если заданы приемлемые значения $ВНД$ для конкретных инвестиционных проектов;

оценке степени устойчивости инвестиционных проектов по разности между внутренней нормой доходности и принятой нормой дисконта ($ВНД - E$);

принятии решения участниками инвестиционного проекта о величине нормы дисконта E по данным о возможной внутренней норме доходности альтернативных направлений вложения ими собственных средств.

Индекс доходности дисконтированных инвестиций характеризует относительную отдачу вкладываемых средств в реализацию инвестиционных проектов. Количественно он представляет собой отношение суммы дисконтированных денежных поступлений от производства и продажи продукции, услуг в результате осуществления инвестиционного проекта за рассматриваемый временной период к величине инвестируемого при этом капитала, т. е. его величина рассчитывается по формуле

$$ИД = \frac{\sum_{t=0}^T (B_t - Z_t) \frac{1}{(1+E)^t}}{\sum_{t=0}^T K_t \frac{1}{(1+E)^t}} \quad (6)$$

Индекс доходности инвестиций $ИД$ тесно связан с чистым дисконтированным доходом ЧДД. Он строится из тех же элементов, и его величина связана с величиной ЧДД. Если ЧДД имеет положительное значение, то индекс доходности инвестиций $ИД > 1$, и наоборот. Если $ИД > 1$, проект экономически эффективен. Он обеспечивает доходность инвестиций на уровне принятой нормы дисконта и более. Если $ИД < 1$, то проект неэффективен. Он не обеспечивает доходности инвестиций в размере принятой нормы дисконта или даже приносит убытки.

При анализе и оценке экономической эффективности инвестиционных проектов могут использоваться также и другие индексы доходности: индекс доходности инвестиций; индекс доходности затрат; индекс доходности дисконтированных затрат.

Индекс доходности инвестиций представляет собой отношение абсолютного значения суммы притока денег от производства и продажи продукции, услуг к абсолютной величине инвестиционных затрат.

Индекс доходности затрат равен отношению суммы денежных поступлений от производства и продажи продукции, услуг к сумме накопленных платежей.

Индекс доходности дисконтированных затрат равен отношению суммы дисконтированных величин поступлений от производства и продажи продукции, услуг к сумме дисконтированных накопленных платежей.

Срок окупаемости инвестиционных вложений — это продолжительность периода от начального момента вложения средств до момента их окупаемости. Моментом окупаемости является наиболее ранний момент времени в течение расчетного периода, после которого текущий чистый доход становится и остается в дальнейшем неотрицательным.

На практике используют два показателя: простой срок окупаемости и срок окупаемости с учетом дисконтирования.

Основным показателем при оценке эффективности инвестиционных проектов является *срок окупаемости с учетом дисконтирования* поступлений от производства и продажи продукции, услуг и затрат ($T_{ок}$). Он определяется путем решения следующего равенства:

$$\sum_{t=0}^{T_{ок}} \frac{(B_t - 3_t)}{(1 + E)^t} = \sum_{t=0}^{T_{ок}} \frac{K_t}{(1 + E)^t} \quad (7)$$

Простой срок окупаемости, как правило, выступает только в качестве ограничения. Он рассчитывается на основе абсолютных сумм поступлений и затрат при реализации инвестиционных проектов.

Наряду и в дополнение к изложенным показателям при оценке экономической эффективности инвестиционных проектов возможно использование и других показателей: простой нормы прибыли, капиталоотдачи, интегральной эффективности затрат и т. д. При применении любого показателя необходимо исходить из его сущностного содержания, учитывать, что он собой выражает.

Пример. Поступления от производства и реализации продукции, производственные затраты и единовременные капитальные вложения в создание предприятия характеризуются данными, содержащимися в табл. 1.

Требуется по данным табл. 1 рассчитать показатели экономической эффективности капитальных вложений в инвестиционный проект. Форму дисконта принять равной 0,10.

Таблица 1

(млн руб.)

№ п/п	Показатели	Номера шагов расчета (годы)							
		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й	8-й
1.	Объем выручки от производства и продажи без НДС		40,0	80,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2.	Текущие затраты на производство продукции, включая налоги и отчисления, кроме налога на прибыль		34,0	66,0	80,0	80,0	80,0	80,0	80,0
3.	Налог на прибыль		1,8	4,2	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
4.	Чистый доход (прибыль) от производства и продажи продукции		4,2	9,8	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0
5.	Единовременные капитальные вложения	44,0	12,0						

Чистый дисконтированный доход за рассматриваемый период, равный 8 годам, составит:

$$\begin{aligned} & \frac{4,2}{(1+0,1)^2} + \frac{9,8}{(1+0,1)^3} + \frac{14}{(1+0,1)^4} + \frac{14}{(1+0,1)^5} + \frac{14}{(1+0,1)^6} + \frac{14}{(1+0,1)^7} + \\ & + \frac{14}{(1+0,1)^8} - \frac{44}{1+0,1} - \frac{12}{(1+0,1)^2} = 4,2 \times 0,91 + 9,8 \times 0,83 + \\ & + 14 \times 0,75 + 14 \times 0,68 + 14 \times 0,62 + 14 \times 0,56 + 14 \times 0,51 + \\ & + 14 \times 0,47 - 44 \times 0,909 - 12 \times 0,75 = 62,21 - 49,96 = \\ & = 12,25 \text{ млн руб.} \end{aligned}$$

Индекс доходности инвестиций при этом будет равен $\frac{62,21}{49,96} = 1,24$.

Внутренняя норма доходности определится из равенства

$$\begin{aligned} & \frac{4,2}{(1+E_{\text{вн}})^2} + \frac{9,8}{(1+E_{\text{вн}})^3} + \frac{14}{(1+E_{\text{вн}})^4} + \frac{14}{(1+E_{\text{вн}})^5} + \frac{14}{(1+E_{\text{вн}})^6} + \\ & + \frac{14}{(1+E_{\text{вн}})^7} + \frac{14}{(1+E_{\text{вн}})^8} = \frac{44}{1+E_{\text{вн}}} + \frac{12}{(1+E_{\text{вн}})^2} \end{aligned}$$

Она составит: $E_{\text{вн}} = 0,147$.

Срок окупаемости инвестиций находится между 6-м и 7-м годами и равен 6,8 года ($62,21 - 49,96 = 12,25$; $12,25 - 6,58 = 5,67$; $5,67 : 7,14 = 0,8$).

При определении показателей экономической эффективности инвестиционных проектов могут использоваться базисные, мировые, прогнозные и расчетные цены на продукцию и потребляемые ресурсы.

Базисные цены — это цены, сложившиеся на определенный момент. Они используются, как правило, на стадии технико-экономических исследований инвестиционных возможностей.

Прогнозные цены — цены на конец /-го года реализации инвестиционного проекта в соответствии с прогнозируемым индексом изменения цен на продукцию, ресурсы, услуги. Они определяются по формуле

$$Ц_t = Ц_б \times I_t, \quad (8)$$

где $Ц_t$ — прогнозная цена на конец /-го года реализации инвестиционного проекта; $Ц_б$ — базисная цена продукции или ресурса; I_t — прогнозный коэффициент (индекс) изменения цен соответствующей продукции или соответствующих ресурсов на конец /-го года реализации инвестиционного проекта по отношению к моменту принятия базисной цены.

Расчетные цены определяются путем умножения базисной цены на дефлятор, соответствующий индексу общей инфляции, т. е. индексу повышения среднего уровня цен в экономике или на данный вид ресурса, продукции, услуг.

Прогнозные и расчетные цены используются на стадии ТЭО инвестиционных проектов. Одновременно в ТЭО расчеты осуществляются ив базисных отечественных, а при необходимости — в мировых ценах.

Расчетные цены используются для определения интегральных показателей эффективности в случаях, когда текущие значения затрат и результатов принимаются в прогнозных ценах. Это необходимо для обеспечения сравнимости результатов, получаемых при различных уровнях инфляции.

Базисные, прогнозные и расчетные цены могут выражаться в рублях или устойчивой иностранной валюте (доллары США и др.).

В расчетах по оценке эффективности инвестиционных проектов целесообразно учитывать влияние изменения цен на продукцию и потребляемые ресурсы под воздействием изменения объема продаж (влияние удовлетворенности спроса и предложений на рынке товаров и услуг).

В условиях нестабильности экономики и высоких процентных ставок за кредиты важным показателем, требующим учета при принятии решения по осуществлению инвестиционных проектов, становится **срок возврата кредитных средств**. Указанный срок ($T_в$) может быть рассчитан из равенства

$$D_t - \Pi_t^n = 0, \quad (9)$$

где D_t — расчетная величина долга инвестора по кредитам без учета их погашения за счет прибыли; Π_t^n — прибыль, направляемая на погашение долгов по кредитам.

$$\begin{aligned}
 D_t = & Y \left(1 + \frac{P_k}{100}\right)^{T_1} + И \left(1 + \frac{P_k}{100}\right)^{T_1 - t_{oy}} + П \left(1 + \frac{P_k}{100}\right)^{T_1 - (t_{oy} + t_n)} + \\
 & + \sum_{i=0}^n C \frac{K_{тр}^i}{100} \left(1 + \frac{P_k}{100}\right)^{t_{oc} - t_{oy} + t_n + t_n + 0,12i} + C \left(1 + \frac{P_k}{100}\right)^{T_1 - t_{oc}} + \\
 & + \sum_{-j=0}^n O_6 \frac{K_{тго}^j}{100} \left(1 + \frac{P_k}{100}\right)^{t_{oc} - t_{oy} + t_n + t_n + 0,12j} + O_6 \left(1 + \frac{P_k}{100}\right)^{T_1 - t_{oc}} + \\
 & + Н \left(1 + \frac{P_k}{100}\right)^{T_1 - t_n} - \sum_{j=0}^m K_c^j \left(1 + \frac{P_d}{100}\right)^{T_1 - t_j} - \sum_{j=0}^m K_k^j \left(1 + \frac{P_d}{100}\right)^{T_1 - t_j},
 \end{aligned} \tag{10}$$

где Y — стоимость приобретения и отвода земельного участка под застройку; $И$ — стоимость изыскательских работ; $П$ — стоимость разработки проектной документации; C — сметная стоимость строительно-монтажных работ по проектной документации, включая непредвиденные и другие затраты; O_6 — стоимость приобретения оборудования; $Н$ — стоимость пусконаладочных работ; t_{oy} — время на отвод и освоение земельного участка, лет; t_n , t_n — время на проведение соответственно изыскательских и проектных работ, лет; t_{oc} — время от начала отвода земельного участка до окончания строительства, лет; t_n — время от начала реализации инвестиционного проекта до окончания пусконаладочных работ, лет; $K_{тр}^i$ — требуемая нормативная технологическая готовность строительно-монтажных работ (норматив задела) на конец i -го квартала ($i = 1, 2, 3, \dots$) от начала строительства, %; $K_{то}$ — то же по технологическому оборудованию; P_k , P_d — процентная ставка соответственно за кредиты и по депозитам; K_c^j — сумма собственных средств предприятия, направляемая на осуществление инвестиционного проекта в j -е кварталы от начала реализации проекта ($j = 1, 2, 3, \dots, m$); K_k^j — сумма средств, направляемых другими участниками (компаниями) инвестиционного проекта в j -е кварталы от начала реализации проекта ($j = 1, 2, 3, \dots, m$); t_j — время от начала реализации инвестиционного проекта до момента направления средств инвесторами на счет капитального строительства, лет.

В случаях когда денежные средства инвесторов не содержатся на специальном счете капитального строительства и не сдаются в банк под депозиты, величина P_d в формуле (10) принимается равной нулю.

Прибыль от осуществления инвестиционного проекта, направляемая на погашение задолженности по кредитам и займам на t -ю дату реализации инвестиционного проекта, рассчитывается по формуле

$$\Pi_{T,}^n = \sum_{T, - t_c} M (\Pi - C) \frac{\alpha (100 - nK - 3)}{100 \times 100} K_{им}^{T, - t_c} K_{инф}^{T, - t_c}, \quad (11)$$

где M — производственная мощность создаваемого предприятия (производства) в результате осуществления инвестиционного проекта; Π — рыночная цена продукции производства без налога на добавленную стоимость; C — себестоимость производства продукции; α — вероятность направления прибыли, остающейся в распоряжении создаваемого предприятия (производства), на погашение долгосрочных кредитов и займов; n — действующая ставка налога на прибыль предприятия, %; K — коэффициент постоянства ставки налога на прибыль; 3 — доля фонда оплаты труда в балансовой прибыли, рассчитываемая по данным прошлого года; $K_{им}^{T, - t_c}$ — расчетные коэффициенты использования производственной мощности создаваемого предприятия (производства) на t -ю дату; $K_{инф}^{T, - t_c}$ — прогнозируемые коэффициенты инфляции на t -ю дату осуществления инвестиционного проекта.

3.5. Входная информация и формы ее представления при расчетах экономической эффективности

Объем и точность исходной информации при расчетах экономической эффективности инвестиционных проектов зависят от стадии их реализации.

На всех стадиях осуществления проектов исходные сведения при их экономических обоснованиях должны включать:

- цель проекта;
- характер производства, общие сведения о применяемой технологии, вид производимой продукции (работ, услуг);
- условия начала и завершения реализации проекта, продолжительность расчетного периода;
- сведения об экономическом окружении проекта (налоговое, финансово-кредитное и др.).

На стадии инвестиционного предложения сведения дополнительно Должны включать:

- продолжительность нового строительства, расширения или производства строительно-монтажных работ по реконструкции, техническому перевооружению;

объем капитальных вложений;

объем выручки по годам реализации инвестиционного проекта;

величину производственных издержек по годам реализации проекта.

На этой стадии все исходные данные о затратах и выручке приводятся в текущих ценах и определяются по укрупненным данным по проектам-аналогам или экспертным путем. Так же по проектам-аналогам или экспертным путем определяются сроки строительства или производства строительно-монтажных и других необходимых работ.

Для обоснования эффективности инвестиций *на стадии разработки ТЭО* инвестиционного проекта сведения о нем, параметрах и условиях его осуществления должны содержать:

объем инвестиций с распределением по времени и технологической структуре (строительно-монтажные работы, технологическое оборудование и т. д.);

данные о выручке от продажи продукции с распределением по времени, видам продукции и рынкам сбыта (внутренний, внешний);

данные об издержках производства по выпуску продукции, оказанию услуг с распределением по времени и видам затрат.

По всем исходным данным должны быть соответствующие обосновывающие расчеты.

На стадии разработки бизнес-планов и рабочей документации по проектам вся необходимая информация должна быть в полном объеме, т. е. включать:

сведения о проекте и его участниках;

сведения об экономическом окружении проекта;

сведения об эффекте от реализации проекта в смежных областях;

данные об инвестиционных затратах;

данные об объемах производства, объемах и ценах реализации продукции, затратах на производство и сбыт продукции, других доходах и затратах;

сведения об объемах и источниках финансового обеспечения осуществления инвестиционного проекта и движении финансовых средств инвестора.

Сведения об инвестиционном проекте и его участниках включают: общие сведения о проекте: характер создаваемого производства, состав подлежащей производству продукции, услуг; сведения о размещении предприятия; информация о принятых в проекте технологических процессах, и их особенностях, характере подлежащих потреблению ресурсов, системе реализации производимой продукции;

данные о составе, степени и формах участия всех инвесторов и всех других участников инвестиционного проекта, а также информацию об их производственном потенциале, производственных мощностях и финансовом состоянии. Данные о финансовом состоянии участников финансирования инвестиционного проекта необходимы для оценки надежности финансового обеспечения проекта. Они принимаются по данным бухгалтерской и статистической отчетности. Данные о производственном потенциале, производственных мощностях и финансовом

состоянии подрядных строительных организаций, поставщиков оборудования, строительных материалов и конструкций необходимы для оценки надежности осуществления строительного-технологического цикла реализации инвестиционного проекта. Они принимаются на основании бухгалтерских данных о составе основных производственных фондов, их износе, наличии нематериальных активов, данных о наличном составе кадров и их профессионально-квалификационном уровне и т. д. Если в результате осуществления проекта предусматривается создание нового юридического лица в виде акционерного общества, то представляется предварительная информация о его акционерах и размере намечаемого акционерного капитала;

описание принятого или намечаемого организационно-экономического механизма реализации инвестиционного проекта. Это необходимо потому, что затраты участников проекта и получаемые ими экономические результаты по проекту зависят не только от его общей эффективности, но и от характера экономических взаимоотношений участников.

Сведения об экономическом окружении проекта включают:

данные о составе подлежащих уплате налогов, сборов, акцизов, пошлин, других аналогичных платежей, базе и нормах их начисления, об остановленном порядке распределения между бюджетами различного уровня, периодичности уплаты, а также о льготах по налогам (со ссылкой на закон или другой разрешающий документ) в части, относящейся к предприятиям и организациям — участникам проекта. Особое внимание при этом должно быть уделено налогам и сборам, регулируемым региональным законодательством;

прогнозные оценки общего индекса инфляции и индексов изменения цен на отдельные товары, оборудование, материалы, конструкции, услуги, производимую продукцию и др. на весь период реализации инвестиционного проекта с разбивкой по шагам его осуществления;

варианты прогноза изменения обменного курса валюты и индексов за весь период реализации инвестиционного проекта.

Сведения об эффекте от реализации проекта в смежных областях должны содержать данные:

об изменении загрузки и повышении доходности существующих и других строящихся сторонних производств и предприятий в связи с созданием нового производства в результате осуществления проекта;

о возможности создания новых производств вследствие выпуска новой продукции в связи с осуществлением проекта;

об изменении транспортных схем и расстояний перевозок пассажиров, продукции, материалов при осуществлении проектов в области транспорта;

о снижении уровня розничных цен на отдельные товары и услуги, обусловленном увеличением предложения этих товаров вследствие реализации проекта;

об изменении рыночной стоимости имущества граждан (жилья, земельных участков и др.), обусловленном реализацией инвестиционного проекта;

Раздел XVIII

о снижении уровня безработицы и сокращении потребности в бюджетных средствах на создание рабочих мест в районе, где реализуется инвестиционный проект.

Источником получения указанных данных, как правило, являются перспективные и другие планы и программы органов государственного и территориального управления.

Данные об инвестиционных затратах представляются в форме денежного потока от инвестиционной деятельности.

В *денежный поток от инвестиционной деятельности* включаются прежде всего представляющие собой отток затраты по созданию или модернизации, техническому перевооружению и вводу в эксплуатацию новых или обновленных основных производственных фондов, а именно: затраты по приобретению и отводу земельного участка, затраты на проведение инженерных и экономических изысканий, на проектные работы, на производство строительных и монтажных работ, на приобретение технологического и другого оборудования, средств технологического транспорта, производственного инструмента и инвентаря и др. В данный денежный поток включаются также некапитализируемые инвестиционные затраты, такие, как уплата налога на землю, расходы по возведению и разборке временных помещений, сооружений, коммуникаций, а также объектов бытовой инфраструктуры на период строительства.

В денежный поток от инвестиционной деятельности в качестве притока средств включаются поступления от продажи нематериальных и выбывающих материальных активов за вычетом соответствующих налогов, а также собственные средства, вложенные на депозит и затраченные на покупку ценных бумаг других хозяйствующих субъектов, предназначенные для финансирования рассматриваемого инвестиционного проекта.

В денежном потоке от инвестиционной деятельности отражаются также изменения в оборотном капитале в связи с реализацией инвестиционного проекта. При этом увеличение потребности рассматривается как отток средств, а уменьшение — как их приток.

В табл. 2 и 3 приведены примерные формы исходных данных о капитальных вложениях и потребности в оборотных средствах для расчета денежного потока от инвестиционной деятельности.

Затраты на производственные здания и сооружения, на приобретение машин, оборудования, силовых установок, производственного технологического и другого транспорта, прочих основных производственных фондов принимаются по данным проектной документации при новом строительстве. При использовании в проекте существующих, наличных основных производственных фондов их стоимость определяется по результатам оценки или цене приобретения — для расчета коммерческой эффективности проекта и по результатам аудиторской оценки — для расчета общественной эффективности.

Таблица 2

Исходные данные о капитальных вложениях

№ строк	Номер шага расчета	1	2	4	
	Длительность шагов расчета — год, полугодие, квартал				
	Показатели				
1.	Затраты на приобретение, отвод и освоение земельного участка				
2.	Производственные здания и сооружения				
3.	Машины, оборудование и силовые установки				
4.	Средства производственного, технологического и другого транспорта				
5.	Нематериальные активы (патенты, права пользования промышленными образцами продукции, новыми технологиями, сертификаты продукции, торговые марки и другая интеллектуальная собственность)				
6.	Прочие основные производственные фонды				
7.	Итого затрат на внеоборотные активы (сумма строк 1-6)				
8.	Прочие некапитализируемые работы и затраты				
9.	Пусконаладочные работы				
10.	Всего затрат (сумма строк 7-9),				
11.	В том числе НДС по видам фондов				

Определение стоимости нематериальных активов зависит от вида и способа их приобретения, а также от того, относятся ли они к инвестиционной или операционной деятельности.

При определении денежного потока по инвестиционной деятельности к оттокам (затратам) относятся расходы на приобретение у третьих лиц нематериальных активов, а также некапитализируемые затраты на прочие нематериальные активы — НИОКР, налоги за пользование земельными участками, природными ресурсами и т.п., а к притокам — доходы за вычетом налогов при оценке или выручка от продажи материальных активов в течение и (или) при прекращении действия проекта.

При определении денежного потока от операционной деятельности к притокам относятся выручка от продажи нематериальных активов, созданных в ходе осуществления инвестиционных проектов, прочие и внереализационные доходы, включающие поступления от возмездной передачи прав интеллектуальной собственности (в частности, по лицензионным договорам), а к оттокам — затраты на создание собственными силами или приобретение нематериальных активов.

Затраты по капитальным вложениям на осуществление инвестиционных проектов в исходных данных распределяются еще и по пусковым комплексам и очередям строительства.

Нормы (в днях) для расчёта потребности в оборотных средствах

№ строк	Номер шага расчета		1	2	3	
	Длительность шагов расчета — год, полугодие, квартал					
	Показатели					
	Структура оборотных средств	Нормы, необходимые для расчета потребности в оборотных средствах				
Активы						
1.	Сырье, материалы, комплектующие и др.	Страховой запас				
2.	Незавершенное производство	Периодичность поставок Цикл производства				
3.	Готовая продукция	Периодичность отгрузки				
4.	Дебиторская задолженность	Задержка платежей				
5.	Авансы поставщикам за работы, товары и услуги	Срок предоплаты				
6.	Резерв денежных средств	Доля цены, оплачиваемая предварительно Покрытие потребности				
Пассивы (расчеты с кредиторами)						
7.	Расчеты за товары, работы и услуги	Задержка платежей				
8.	Авансовые платежи. (предоплата)	Срок предоплаты Доля платежей, производимых с предоплатой				
9.	Расчеты по оплате труда	Периодичность выплат				
10.	Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	Периодичность выплат				
11.	Погашение и обслуживание займов	Периодичность выплат				

Нормы, содержащиеся в табл. 3, могут быть различными для разных шагов расчета. При расчете потребности в оборотных средствах запасы комплектующих и материалов рассчитываются по их группам в зависимости от величины запасов и норм хранения.

Центральное место в формировании исходных данных для расчетов эффективности проектов занимает составление первичной информации об объемах производства, объемах и ценах реализации продукции, услуг, а также данных о текущих затратах на их производство и сбыт. По этим данным рассчитывается сумма дохода (прибыли), получаемого в результате реализации инвестиционных проектов. Итоговый результат расчетов находит свое выражение в составлении *денежного потока от операционной деятельности*.

Объемы производства продукции, товаров и услуг в формируемых материалах целесообразно указывать в натуральном и стоимостном выражении. Они принимаются по данным проектных решений. Объемы

продаж устанавливаются на основе исследований отечественного и зарубежных товарных рынков. При этом учитываются также данные межправительственных соглашений (по поставкам на международные рынки), соглашений о намерениях, заключенных договоров поставок и т. п.

При определении цен на производимую продукцию, товары, услуги должен учитываться их уровень, сложившийся на товарном рынке, а также фактор увеличения объема предложений продукции, услуг на рынке в связи с осуществлением рассматриваемого и других осуществляемых инвестиционных проектов.

На основе данных об объемах и цен продаж продукции, реализации услуг определяется объем выручки. Из общей суммы выручки выделяется налог на добавленную стоимость (НДС).

Затраты на производство и сбыт продукции, товаров и услуг рассчитываются в соответствии с принятыми в проектах технологическими схемами производства и соответствующими им нормами расхода производственных ресурсов (сырья, материалов, комплектующих, энергии, топлива, труда и др.), нормами цеховых и общезаводских затрат, нормами амортизационных отчислений, нормами расходов на управление, принятыми схемами реализации продукции и т. д. Цены на используемые в процессе производства и сбыта ресурсы принимаются на основании анализа и прогнозирования соответствующих товарных рынков и рынка труда.

На основании данных об объемах производства, нормативной потребности в производственных ресурсах и "ценах на них" рассчитываются текущие издержки на производство и сбыт продукции, услуг. Во всех расчетах текущих издержек по производству и сбыту продукции, услуг необходимо выделить НДС и другие налоги и сборы, включаемые в цены приобретения ресурсов, комплектующих.

Поскольку, как правило, создаваемые или реконструируемые предприятия выпускают не один, а несколько видов и типоразмеров продукции, услуг, то текущие затраты на их производство рассчитываются раздельно по видам и типам продукции.

Рекомендуемые формы расчетов объемов производства и реализации продукции и услуг и текущих затрат на их производство и сбыт приведены в табл. 4 и 5.

При проведении расчетов по определению текущих затрат на производство продукции, услуг необходимо иметь в виду, что есть расходы, которые не могут быть отнесены на себестоимость продукции и включены в капитальные затраты. К ним относятся расходы на капитальный ремонт основных средств, вносимая вперед арендная плата и др. Указанные расходы, однако, учитываются при расчете итогового денежного потока по операционной деятельности. При этом они отражаются на тех шагах расчета, на которых они производились. Вместе с тем следует иметь в виду, что в бухгалтерском учете они отражаются в статье баланса «Расходы будущих периодов», а потому распределяются на себестоимость продукции в последующих периодах выпуска продукции. Порядок этого распределения принимается согласно

Данные об объемах производства и реализации продукции, услуг

№ строк	Номер шага расчета	1	2	3	
	Длительность шагов расчета — год, полугодие, квартал				
	Показатели				
<i>Продукция А</i>					
1.	Годовая производственная мощность, ед.				
2.	Уровень использования, % .				
3.	Объем производства, ед.				
4.	Объем продаж на внутреннем рынке, ед.				
5.	Объем продаж на внешнем рынке, ед.				
6.	Цена продукции на внутреннем рынке, руб./ед.				
7.	Выручка от продаж, руб.				
8.	НДС, пошлины, акцизы и другие налоги и сборы, включенные в цену проданной продукции, всего В том числе:				
9.	Цена продукции, продаваемой на внешнем рынке, единиц иностранной валюты на единицу продукции То же в руб./ед.				
10.	Выручка от продаж на внешнем рынке, руб.				
11.	НДС, акцизы, пошлины и другие налоги и сборы, включаемые в цену продажи продукции (рассчитываются только при продаже в страны СНГ)				
<i>Продукция В</i>					

установленному порядку отчетности и принятой учетной политике хозяйствующего субъекта. Они отражаются в составляемой исходной информации.

Сведения об объемах и источниках финансового обеспечения осуществления инвестиционных проектов и движении финансовых средств инвестора формируются при выработке схем финансирования, в основном в процессе расчетов экономической эффективности проектов. Поэтому исходная информация ограничивается сведениями о возможных источниках финансирования: об объеме акционерного капитала, субсидий и дотаций, а также о возможных условиях привлечения заемных средств (объем, срок, условия предоставления, условия возврата и обслуживания) и источниках привлечения. В результате расчетов составляется денежный поток от финансовой деятельности.

Размеры денежных поступлений и платежей, связанных с финансовой деятельностью в процессе реализации инвестиционных проектов, и в исходных данных, и в последующих расчетах денежного потока от финансовой деятельности показываются отдельно по платежам в российской и иностранной валюте.

В табл. 6 показана исходная информация об источниках финансирования инвестиционных проектов для расчета по ним денежных потоков от финансовой деятельности.

Инвестиционная деятельность предприятия

Таблица 5

Данные о текущих затратах на производство и продажу продукции (услуг)

№ строк	Номер шага расчета	1	2	3	
	Длительность шагов расчета — год, полугодие, квартал				
	Показатели				
<i>Продукция А</i>					
1.	<i>Прямые затраты (сумма строк 2-4)</i>				
2.	Прямые материальные затраты				
3.	Расходы на оплату труда производственного персонала				
4.	Налоги и начисления на заработную плату				
5.	<i>Затраты на управление производством (сумма строк 6-8)</i>				
6.	Материальные затраты и оплата сторонних услуг				
7.	Расходы на оплату труда				
8.	Налоги и начисления на заработную плату				
9.	<i>Затраты на продажу продукции (сумма строк 10-12)</i>				
10.	Материальные затраты и оплата сторонних услуг по сбыту продукции				
11.	Расходы на оплату труда				
12.	Налоги и начисления на заработную плату				
13.	Расходы по внереализационным операциям				

Таблица 6

Исходная информация об источниках финансирования

№ строк	Номер шага расчета	1	2	3	
	Длительность шагов расчета — год, полугодие, квартал				
	Показатели	Ед: изм.			
<i>Акционерный (собственный) капитал</i>					
1.	В рублях				
2.	В иностранной валюте				
<i>Субсидии и дотации</i>					
1.	В рублях				
2.	В иностранной валюте				
<i>Заемные денежные средства (с разбивкой по каждому кредиту)</i>					
5.	Сумма займа, предоставляемого в течение шага расчета в рублях				
6.	<i>Величина кредитного процента</i>				
7.	Предельный срок возврата				
8.	Сумма займа, предоставляемого в течение шага расчета в иностранной валюте				
9.	Величина кредитного процента				
10.	Уплата за экспертизу возврата кредита и другие платы, связанные с оформлением и получением кредита				
11.	Предельный срок возврата				

4. Учет инфляции в расчетах экономической эффективности инвестиционных проектов

На показатели коммерческой (финансовой) эффективности инвестиционного проекта оказывают влияние:

общая (однородная) инфляция — повышение общего (среднего) уровня цен в экономике, цен на производственные ресурсы (сырье, капитал, услуги, труд и др.) и на производимую продукцию;

неоднородность инфляции (т. е. различная ее величина) по видам продукции и производственных ресурсов;

превышение уровня инфляции над ростом курса иностранной валюты.

Поэтому для более объективной оценки инвестиционного проекта при расчетах показателей эффективности (чистого дисконтированного дохода, индекса доходности инвестиций, внутренней нормы доходности, срока окупаемости, срока возврата кредита и займов) требуется учитывать динамику:

общего уровня цен (общую инфляцию);

цен на производимую продукцию на внутреннем и внешнем рынках (инфляция на сбыт);

цен на используемые ресурсы и комплектующие по группам, характеризующимся примерно одинаковой скоростью изменения цен; прямых издержек (по видам);

уровня заработной платы по видам категорий работающих (инфляция на заработную плату);

общих и административных издержек;

стоимости элементов основных фондов: земли, зданий и сооружений, оборудования;

затрат на организацию сбыта продукции;

банковского процента.

При проведении практических расчетов потоки реальных денег необходимо определять в прогнозных или текущих (базисных) ценах, а показатели интегрального эффекта, чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности инвестиций, индекса доходности инвестиций — в расчетных ценах, т. е. очищенных от общей инфляции. При этом расчетные цены приводятся к некоторому моменту — как правило, к моменту начала реализации инвестиционного проекта.

Приведение цен j -го ресурса к моменту заданных (базисных) цен этого ресурса на конец t -го периода (шага) осуществления инвестиционного проекта производится по формуле

$$C_j^0 = \frac{C_j^t}{I_j^{t_0-t}}, \quad (12)$$

где C_j^0 — цен j -го ресурса, приведенная к начальному (базовому) моменту реализации инвестиционного проекта; C_j^t — цена j -го

ресурса на t -м шаге реализации инвестиционного проекта; I_j^t — индекс цены на j -й ресурс за период времени от начального (базового) момента до t -го шага реализации инвестиционного проекта.

Можно воспользоваться и способом, применяемым в зарубежной практике, в соответствии с формулой

$$C_n = C_6 \left(\sum_j A_j \frac{\alpha_j^n}{\alpha_j^6} + B \right), \quad (13)$$

где C_n — прогнозная цена продукции, товаров, услуг; C_6 — базовая (базисная) цена продукции, товаров, услуг; A_j — доля j -го ресурса

в цене п р о д у к ц и $\frac{\alpha_j^n}{\alpha_j^6}$ — прогнозное соотношение роста цен j -го ресурса в приводимом периоде и базовом (базисном); B — доля прочих не вошедших в число A_j расходов в цене товара, инфляцию которых можно не учитывать.

Точность расчетов по учету Инфляции при оценке эффективности повышается с увеличением количества ресурсов, по которым учитывается темп инфляции цен на них, а также с повышением точности прогноза этого темпа.

5. Учет фактора неопределенности и риска при оценке эффективности инвестиционных проектов

При реализации инвестиционных проектов практически всегда имеют место: *неопределенность* в обеспечении расчетных показателей их эффективности вследствие неполноты и неточности информации об условиях их осуществления (в частности, по ценам продажи производимой продукции, услуг, по ценам покупки сырья, комплектующих, по системе и величине налогов и т.д.); *риск* возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям при осуществлении проектов. В связи с этим при принятии решений по реализации инвестиционных проектов они проверяются на устойчивость.

Инвестиционный проект признается устойчивым, если при всех сценариях развития ситуации он оказывается эффективным и финансово реализуемым, а возможные неблагоприятные последствия устраняются мерами, предусмотренными организационно-экономическим планом его реализации.

Для оценки устойчивости проекта при неопределенности условий его реализации по мере возрастания точности и трудоемкости расчетов рекомендуются следующие методы:

укрупненная оценка устойчивости проекта в целом и с позиции отдельных его участников;

Раздел XVIII

расчет границ безубыточности;
метод вариации параметров;
оценка ожидаемого эффекта проекта с учетом количественных характеристик неопределенности.

При укрупненной оценке устойчивости инвестиционного проекта в целом рекомендуется:

использовать умеренно пессимистические прогнозы технико-экономических параметров проекта, цен на сырье, комплектующие, ставок налогов, обменных курсов валют и иных параметров окружения инвестиционного проекта, объема производства и цен на планируемую к производству продукцию, услуги, сроков выполнения и стоимости строительно-монтажных работ, затрат на приобретение оборудования и т.д.;

предусматривать резервы средств на непредвиденные инвестиционные и производственные затраты, обусловленные возможными ошибками проектной организации, изменением конъюнктуры рынка строительных материалов и конструкций, других товарных рынков;

увеличивать норму дисконта на величину поправки на риск.

Если при принятых пессимистических условиях обеспечиваются достаточно высокие интегральные показатели эффективности инвестиционного проекта, в частности положительное значение чистого дисконтированного дохода, то проект рекомендуется считать устойчивым.

При укрупненной оценке устойчивости проекта с позиции его отдельного конкретного участника она может быть укрупненно проверена по результатам расчетов коммерческой эффективности проекта в целом путем анализа динамики потока реальных денег и выявления возможной «аварии», ликвидация которой потребует ощутимого увеличения расходов. При возможности такой «аварии» в состав оттоков денежных средств при расчете показателей эффективности включаются соответствующие ожидаемые потери. Они принимаются в размере ожидаемой величины, умноженной на вероятность возникновения «аварии» на соответствующем шаге расчета.

Возможно также использование показателей внутренней нормы доходности и индекса доходности дисконтированных инвестиционных затрат. Проект принято считать устойчивым, если значение ВИД достаточно велико (не менее 25-30%), значение нормы дисконта не превышает уровня для средних и малых рисков (до 15%) и при этом не предполагаются займы по ставкам, превышающим ВИД, а индекс доходности дисконтированных затрат превышает 20%.

Расчет границ безубыточности как характеристик устойчивости инвестиционного проекта состоит в определении параметров объема производства продукции, услуг, цен на них, при которых обеспечивается безубыточность инвестиционных вложений в проект. Путем соотношения указанных параметров к их расчетным величинам определяется уровень безубыточности инвестиционного проекта. Уровень безубыточности инвестиционного проекта УБ, на соответствующем шаге

"расчета m рассчитывается как отношение «безубыточного» объема продаж (производства) к проектному на этом шаге по формуле

$$УБ_m = \frac{C_m - CV_m - DC_m}{S_m - CV_m}, \quad (14)$$

где S_m — объем выручки на m -м шаге расчета; C_m — полные текущие издержки на производство продукции (производственные затраты, амортизация, налоги и другие отчисления, относимые на себестоимость продукции) на m -м шаге расчета; CV_m — условно-переменные полные текущие издержки производства на m -м шаге расчета; DC_m — доходы от внереализационной деятельности за вычетом расходов по этой деятельности на m -ом шаге расчета.

Принято считать, что проект относится к устойчивым, если в расчетах по нему в целом уровень безубыточности не превышает 0,6—0,7 после освоения проектной мощности. Близость уровня безубыточности к единице, как правило, свидетельствует о недостаточной устойчивости оцениваемого инвестиционного проекта к колебаниям цен на продукцию, услуги на рассматриваемом шаге расчета.

При методе вариации параметров проверяется реализуемость и оценивается эффективность инвестиционных проектов в зависимости от следующих параметров:

- инвестиционных затрат или их отдельных составляющих;
- объема производства продукции, услуг;
- издержек производства и сбыта или их отдельных составляющих;
- величины процентной ставки за кредит;
- прогнозных величин общего индекса инфляции, индексов цен на продукцию, услуги, сырье, комплектующие и др., индексов курсовой стоимости валют;

- величин возможной задержки платежей;
- длительности расчетного периода (момента прекращения реализации проекта);

других параметров, отражающих условия реализации проекта и др.

При отсутствии конкретных данных о возможных пределах изменения значений вышеуказанных параметров рекомендуется провести вариантыные расчеты реализуемости и эффективности проекта последовательно для следующих сценариев условий его реализации:

увеличение инвестиций. При этом стоимость работ, выполняемых российскими подрядчиками, и стоимость оборудования, поставляемого российскими поставщиками, увеличиваются на 20%, а стоимость работ и оборудования, выполненных и поставленных иностранными фирмами, — на 10%. Соответственно изменяются инвестиционные затраты и размер амортизации в составе себестоимости производимой продукции, услуг;

увеличение общих издержек производства на 20%, и в том числе на 30% — прямых материальных затрат на производство и сбыт единицы

производимой продукции, услуг. Соответственно увеличивается стоимость запасов сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции и необходимых для этого оборотных средств;

уменьшение выручки до 80% ее проектного значения;

увеличение вдвое времени задержек платежей за продукцию, услуги, поставляемые без предоплаты;

увеличение процентной ставки за кредиты на 40% принятого в проекте значения по рублевым кредитам и на 20% — по кредитам в СКВ.

Кроме того, принимается неблагоприятное развитие инфляции, которое задается экспертно.

Проект считается устойчивым по отношению к возможным изменениям указанных выше параметров, если при всех изложенных сценариях чистый дисконтированный доход положителен и на всех шагах расчета обеспечивается необходимый резерв финансовой реализуемости проекта. Если при рассмотрении изложенных сценариев хотя бы одно из двух указанных условий не выполняется, необходимо проведение более глубокого анализа пределов возможных колебаний параметров и уточняются верхние границы этих колебаний. Если и после указанного уточнения условия устойчивости проекта не соблюдаются, то:

при отсутствии дополнительной информации проект признается неустойчивым и отклоняется;

при возможности получения дополнительной информации проект оценивается более точными методами с учетом количественных характеристик неопределенности.

При оценке устойчивости проектов посредством определения предельных значений их параметров рассчитываются те значения объемов производства и цен продукции, услуг, цен приобретения оборудования, объемов кредитов, налоговых ставок и др., при которых чистый дисконтированный доход по проекту становится равным нулю. И если фактические значения указанных параметров оказываются в отрицательной зоне по отношению к рассчитанным предельным значениям, то проект признается неустойчивым.

При оценке ожидаемого экономического эффекта инвестиционного проекта с учетом количественных характеристик неопределенности рассматривается множество возможных сценариев его реализации, при этом по каждому сценарию исследуется, как изменятся денежные потоки по нему в целом и по каждому участнику проекта в зависимости от изменения параметров, характеризующих условия реализации проекта, проверяется финансовая реализуемость, оценивается риск неэффективности проекта и т. д. В результате на основе анализа множества сценариев определяются обобщающие показатели ожидаемой экономической эффективности проекта с учетом факторов неопределенности. Методы определения показателей ожидаемого экономического эффекта зависят при этом от имеющейся информации о неопределенности по условиям реализации инвестиционного проекта.

В случаях когда имеется конечное число сценариев условий реализации проекта и вероятности их заданы, ожидаемый интегральный экономический эффект по нему $\Theta_{ож}$ рассчитывается по формуле

$$\Theta_{ож} = \sum_{\kappa} \Theta_{\kappa} \times p_{\kappa}, \quad (15)$$

где Θ_{κ} — интегральный экономический эффект при κ -ом сценарии; p_{κ} — вероятность реализации κ -то сценария.

При этом риск неэффективности проекта ($P_{нэ}$) и средний ущерб от реализации проекта в случае его неэффективности ($Y_{нэ}$) определяются по формулам

$$P_{нэ} = \sum_{\kappa} p_{\kappa}; \quad (16)$$

$$Y_{нэ} = \frac{\sum_{\kappa} \Theta_{\kappa} p_{\kappa}}{P_{нэ}}, \quad (17)$$

где суммирование ведется только по тем сценариям, для которых интегральные эффекты (чистый дисконтированный доход) Θ_{κ} имеют отрицательные значения.

Интегральные эффекты сценариев Θ_{κ} и ожидаемый эффект $\Theta_{ож}$ зависят от значения нормы дисконта (E). Премия за риск (g) неполучения доходов, предусмотренных основным сценарием проекта, определяется из условия равенства между ожидаемым эффектом проекта $\Theta_{ож}(E)$, рассчитанным при безрисковой норме дисконта E , и эффектом основного сценария $\Theta_{ос}(E + g)$, рассчитанным при норме дисконта $E + g$, включающей поправку на риск:

$$\Theta_{ож}(E) = \Theta_{ос}(E + g). \quad (18)$$

В этом случае средние потери от неполучения предусмотренных основным сценарием доходов при неблагоприятных сценариях покрываются средним выигрышем от получения более высоких доходов при благоприятных сценариях.

В случаях когда какая-либо информация о вероятностях сценариев отсутствует, а известно только то, что они положительны и в сумме составляют единицу, расчет ожидаемого интегрального экономического эффекта производится по формуле

$$\Theta_{ож} = \lambda \times \Theta_{\max} + (1 - \lambda) \Theta_{\min}, \quad (19)$$

где Θ_{\max} , Θ_{\min} — соответственно наибольшее и наименьшее из возможных математических ожиданий интегрального эффекта по допустимым вероятностным распределениям; λ — специальный норматив

Раздел XVIII

для учета неопределенности эффекта, отражающий систему предпочтений соответствующего хозяйствующего субъекта в условиях неопределенности. При определении ожидаемого интегрального экономического эффекта его рекомендуется принимать равным 0,3

В общем случае при наличии дополнительных ограничений на вероятности отдельных сценариев (p_m), расчет ожидаемого интегрального эффекта рекомендуется производить по формуле

$$\Theta_{ож} = \lambda \times \max \left\{ \sum_k \Theta_k \times p_k \right\} + (1 - \lambda) \times \min \left\{ \sum_k \Theta_k \times p_k \right\}, \quad (20)$$

где Θ_k — интегральный экономический эффект (чистый дисконтированный доход) при k -м сценарии, а максимум и минимум его рассчитываются по всем допустимым сочетаниям вероятностей отдельных сценариев.

раздел XIX

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

I. Сущность и показатели качества продукции

Рост технического уровня и качества выпускаемой продукции является в настоящее время наиболее характерной чертой работы предприятий в промышленно развитых странах. В условиях насыщенного товарного рынка и преобладающей неценовой конкуренции именно высокое качество продукции является главным фактором успеха.

Увеличение производства высококачественных изделий в конечном итоге приводит к интенсификации экономики, росту жизненного уровня населения, повышению конкурентоспособности товаров на внутреннем и внешнем рынках. Руководителям современных отечественных предприятий необходимо более эффективно использовать экономические, организационные и правовые рычаги воздействия на процесс формирования, обеспечения и поддержания необходимого уровня качества на всех стадиях жизненного цикла товара.

Понятие качества продукции регламентировано государственным стандартом ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения». Согласно этому нормативному документу под качеством понимается совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Международная организация по стандартизации (ИСО) трактует качество как совокупность свойств и характеристик продукции или услуг, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности (стандарт ИСО 8402-94).

С понятием качества тесно связаны такие понятия, как технический уровень продукции, конкурентоспособность товара, петля качества, показатели качества и др.

Технический уровень продукции может быть определен как относительная характеристика качества продукции, основанная на сопоставлении значений показателей, характеризующих техническое совершенство оцениваемой продукции, с соответствующими базовыми показателями и их значениями. Технический уровень продукции является составной частью ее качества, отражается в различных показателях (производительности, безопасности, экономических параметрах и др.) и повышается в результате применения оригинальных конструктивных решений,

Раздел XIX

использования новых материалов, внедрения прогрессивных технологических процессов производства, контроля и испытаний продукции.

Конкурентоспособность товара означает его способность быть более привлекательным для потребления по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам.

Под петлей качества в соответствии с международными стандартами ИСО понимают жизненный цикл продукции, включающий следующие основные этапы: маркетинг, поиск и изучение рынка; проектирование и разработка технических требований; разработка продукции; материально-техническое снабжение; подготовка и разработка производственных процессов; производство; контроль, испытания и обследования; упаковка и хранение; реализация и распределение продукции; монтаж и эксплуатация; техническая помощь и обслуживание; утилизация.

В общей совокупности показателей качества продукции выделяют единичные и комплексные показатели, характеризующие ее свойства, а также обобщающие показатели, выражающие уровень ее качества.

Обобщающие показатели характеризуют качество выпускаемой продукции независимо от ее вида и назначения. К ним, в частности, могут относиться объем и удельный вес производства отдельных видов прогрессивных, высокоэффективных изделий в общем выпуске продукции данной группы, в также величина экономического эффекта от использования продукции повышенного качества. К обобщающим показателям относятся также показатели сортности для продукции ряда отраслей промышленности. Обобщающие показатели качества используются в планах предприятий, научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций. По уровню этих показателей можно судить о качестве выпускаемой продукции в целом на предприятии и в отрасли.

Единичные и комплексные показатели качества применяются для определения конкретных заданий по улучшению качества с учетом особенностей выпускаемых видов продукции и характера ее производства. Они используются в работе конструкторов и технологов при создании и освоении новых и модернизации ранее освоенных изделий, при техническом контроле их производства и в других целях.

Всю совокупность показателей качества продукции можно классифицировать по следующим признакам:

по количеству характеризующих свойств (единичные и комплексные показатели);

по отношению к различным свойствам продукции (показатели надежности, технологичности, эргономичности и др.);

по стадии определения (проектные, производственные и эксплуатационные показатели);

по методу определения (расчетные, экспериментальные, экспертные показатели);

по характеру использования для оценки уровня качества (базовые и относительные показатели);

по способу выражения (размерные показатели и показатели, выраженные безразмерными единицами измерения, например баллами, процентами).

При оценке технического уровня и качества продукции используются следующие основные группы показателей качества:

показатели назначения, характеризующие полезный эффект от эксплуатации и использования продукции и обуславливающие область ее применения;

показатели надежности и долговечности, характеризующие свойства надежности и долговечности изделий в конкретных условиях их использования;

показатели технологичности, характеризующие эффективность конструкторско-технических решений для обеспечения высокой производительности труда при изготовлении и ремонте продукции;

показатели стандартизации и унификации, характеризующие степень использования в продукции стандартизированных изделий и уровень унификации составных частей изделия;

эргономические показатели, характеризующие систему «человек - изделие — среда» и учитывающие комплекс гигиенических, психологических, антропометрических, физиологических, психофизиологических свойств человека, проявляющихся в производственных и бытовых процессах;

эстетические показатели, характеризующие такие свойства продукции, как выразительность, оригинальность, гармоничность, целостность, соответствие среде и стилю и т. п.;

патентно-правовые показатели, характеризующие степень патентной защиты изделия в стране и за рубежом, а также его патентную чистоту;

экономические показатели, отражающие затраты на разработку, изготовление и эксплуатацию (или потребление) продукции, а также экономическую эффективность эксплуатации.

Кроме перечисленных выше традиционных групп показателей при оценке технического уровня и качества продукции используются также показатели: экологические, безопасности и транспортабельности продукции, однородности продукции.

2. Механизм управления качеством продукции

Под управлением качеством продукции понимаются действия, осуществляемые при создании, эксплуатации или потреблении продукции в целях установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня ее качества.

Непосредственными объектами управления являются в данном случае показатели и характеристики качества продукции, факторы

Раздел XIX

и условия, влияющие на их уровень, а также процессы формирования качества продукции на разных стадиях ее жизненного цикла.

Субъектами управления являются различные органы управления и отдельные лица, функционирующие на различных иерархических уровнях и реализующие функции управления качеством в соответствии с общепринятыми принципами и методами управления.

Механизм управления качеством продукции представляет собой совокупность взаимосвязанных объектов и субъектов управления, используемых принципов, методов и функций управления на различных этапах жизненного цикла продукции и уровнях управления качеством. Он должен обеспечивать эффективную реализацию основных функций управления качеством, в число которых входят прежде всего такие, как:

- прогнозирование потребностей рынка, технического уровня и качества продукции;
- планирование повышения качества продукции;
- нормирование требований к качеству продукции и стандартизация;
- разработка и постановка продукции на производство;
- технологическая подготовка производства;
- организация взаимоотношений по качеству продукции между поставщиками сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий и предприятиями — изготовителями и потребителями продукции;
- обеспечение стабильности запланированного уровня качества продукции на всех стадиях ее жизненного цикла;
- контроль качества и испытания продукции;
- профилактика брака в производстве;
- внутрипроизводственная аттестация продукции, технологических процессов, рабочих мест, исполнителей и др.;
- сертификация продукции, работ, услуг, систем качества и производств;
- стимулирование и ответственность за достигнутый уровень качества;
- внутрипроизводственный учет и отчетность по качеству продукции;
- технико-экономический анализ изменения качества продукции;
- правовое обеспечение управления качеством продукции;
- информационное обеспечение управления качеством продукции;
- материально-техническое обеспечение качества продукции;
- метрологическое обеспечение качества продукции;
- специальная подготовка и повышение квалификации кадров;
- организационное обеспечение управления качеством продукции;
- технологическое обеспечение управления качеством продукции;
- финансовое обеспечение управления качеством продукции.

Для характеристики механизма управления качеством продукции целесообразно использовать распространенный методологический подход к структуризации сложных хозяйственных систем, предполагающий выделение в составе данного механизма ряда общих, специальных и обеспечивающих подсистем (рис. 1).

К числу общих подсистем механизма управления качеством продукции необходимо отнести подсистемы прогнозирования и планирования



Рис. 1. Подсистемы механизма управления качеством продукции

технического уровня и качества продукции, регулирования качества продукции непосредственно в производстве, контроля качества продукции, учета и анализа изменения уровня качества, стимулирования и ответственности за качество.

В состав специальных подсистем механизма управления качеством продукции входят подсистемы стандартизации, испытаний продукции, профилактики брака в производстве, аттестации и сертификации.

Обеспечивающие подсистемы механизма управления качеством продукции включают в свой состав подсистемы правового, информационного, материально-технического, метрологического, кадрового, организационного, технологического и финансового обеспечения управления качеством продукции.

3. Планирование качества продукции

Под планированием качества продукции понимается установление обоснованных заданий по выпуску продукции с требуемыми значениями показателей качества на заданный момент времени или в течение заданного интервала времени. Планирование повышения качества должно опираться на научно обоснованное прогнозирование потребностей внутреннего и внешнего рынков. При этом большую роль в правильном обосновании планов повышения качества приобретают использование данных о результатах эксплуатации продукции, обобщение и анализ информации о фактическом уровне ее качества.

Действенность планирования повышения качества должна обеспечиваться тем, что оно осуществляется на разных уровнях управления и этапах жизненного цикла изделий, включая проектирование, производство и эксплуатацию. Сами планы повышения качества должны обеспечиваться необходимыми материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, а планируемые показатели и мероприятия по повышению качества — тщательно обосновываться расчетами экономической эффективности.

В перечень главных задач планирования повышения качества продукции входят:

- обеспечение выпуска продукции с максимальным соответствием ее свойств существующим и перспективным потребностям рынка;

- достижение и превышение технического уровня и качества лучших отечественных и зарубежных образцов;

- установление экономически оптимальных заданий по повышению качества продукции с точки зрения их ресурсного обеспечения и запросов потребителей;

- совершенствование структуры выпускаемой продукции путем оптимизации ее типоразмерного ряда;

- увеличение выпуска сертифицированной продукции;

- улучшение отдельных потребительских свойств уже выпускаемой продукции (надежности, долговечности, экономичности и др.);

- своевременная замена, сокращение производства или снятие с производства морально устаревшей и неконкурентоспособной продукции;

- обеспечение строгого соблюдения требований стандартов, технических условий и другой нормативной документации, своевременное внедрение вновь разработанных и пересмотр устаревших стандартов;

- разработка и реализация конкретных мероприятий, обеспечивающих достижение заданного уровня качества;

- увеличение экономической эффективности производства и использования продукции улучшенного качества.

Предметом планирования качества продукции являются в конечном итоге различные показатели, отражающие как отдельные свойства продукции, так и разнообразные характеристики системы и процессов управления качеством.

Эти показатели находят свое отражение в конкретных заданиях по улучшению качества продукции, в планах научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, стандартизации и метрологического обеспечения, внедрения систем управления качеством, технического развития предприятия, подготовки кадров и т. д.

Важным принципом планирования повышения качества продукции является научная разработка планов, предполагающая учет в планировании новейших достижений науки и техники, требований перспективных стандартов, потребностей рынка (как существующих, так и перспективных).

При планировании повышения качества продукции исходят также из принципа комплексности, предполагающего увязку планов по качеству с другими сторонами деятельности предприятия (создание новой техники, внедрение стандартов, увеличение объема производства и др.). Комплексность планирования означает также, что задания по повышению качества конечной продукции должны быть увязаны с планами хозяйственных партнеров предприятия по повышению качества поставляемых ими сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, запчастей, узлов и агрегатов.

Планирование повышения качества продукции на предприятии должно быть основано прежде всего на тщательном изучении текущего и перспективного спроса на его продукцию, анализе отзывов потребителей о ее поведении в эксплуатации, проработке договоров с заказчиками.

Планы повышения качества должны учитывать также результаты сертификации продукции, прогрессивные требования действующих стандартов и технических условий, результаты научных исследований, патентные материалы, лицензии, данные научно-технической информации, требования потребителей.

Крупные фирмы, имеющие собственные научно-исследовательские подразделения, наряду с текущим планированием качества своей продукции осуществляют также его перспективное планирование и прогнозирование. При этом в качестве источников информации используются фактические показатели качества и эффективности продукции, нормативно-техническая документация, патенты, научные разработки и материалы экспертных оценок. В зависимости от временного периода, стоящих задач и вида продукции могут применяться различные методы прогнозирования: моделирование, экспертные оценки, математическая статистика, экстраполяция и др.

Планируемые задания и обязательства по повышению качества продукции должны быть согласованы с другими разделами планов предприятия, а также обеспечены необходимыми материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами.

Планируемые изменения себестоимости продукции, прибыли, рентабельности производства, численности работников, их заработной

Раздел XIX

платы, суммы капитальных вложений и т. д., связанные с внедрением мероприятий по повышению качества продукции, должны быть подтверждены соответствующими расчетами.

Для обеспечения предусмотренного в планах улучшения качества собственной продукции предприятия должны требовать от своих поставщиков соответствующего улучшения качества поставляемых ими сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, узлов, запчастей и других компонентов конечной продукции. Предъявление повышенных требований к качеству поставок должно сопровождаться оказанием разнообразной помощи предприятиям-поставщикам по улучшению качества их продукции. Формы подобной помощи, а также расходы на ее оказание должны быть предметом планирования повышения качества на предприятии.

В состав плана предприятия по повышению качества продукции могут входить как отдельные показатели, так и целые комплексы мероприятий, направленные на решение различных задач улучшения качества.

Наиболее часто основу плана повышения качества продукции на предприятии составляют задания по достижению и превышению технического уровня и качества лучших отечественных и зарубежных образцов, увеличению выпуска сертифицированной продукции, улучшению отдельных показателей качества выпускаемой продукции, модернизации или снятию с производства неконкурентоспособной продукции, разработке и реализации конкретных мероприятий по достижению заданного, уровня качества и др.

Как самостоятельные направления планирования повышения качества продукции на предприятии обычно выделяют:

- внутрифирменное планирование качества продукции;
- планирование внедрения системы управления качеством на предприятии;
- планирование кадрового обеспечения повышения качества продукции;
- планирование снижения потерь предприятия от внутреннего и внешнего брака;
- планирование качества продукции в договорах и контрактах.

В последнее время одним из важных направлений планирования повышения качества продукции на предприятии является планирование подготовки выпускаемых изделий (работ, услуг) ^систем качества и производств к сертификации.

Планирование повышения качества продукции на предприятии в целом всегда должно дополняться внутрипроизводственным планированием. При этом могут использоваться обобщающие, единичные и комплексные показатели качества, которые дифференцируются с учетом особенностей планирования по его видам (перспективное, текущее) и уровням управления (предприятие, цех, участок, отдел).

При составлении планов повышения качества по каждому структурному подразделению следует исходить из уровня показателей качества, утвержденных в плане предприятия. Поэтому для структурных

-, подразделений предприятия в зависимости от их специфики необходимо устанавливать конкретные задания по повышению качества продукции и качества работы, которые должны быть однозначно увязаны с последующей оценкой и стимулированием их производственной деятельности.

Планы основных цехов должны содержать задания по повышению качества заготовок, деталей и сборочных единиц в соответствии с производственным процессом данного цеха. Так, например, это могут быть задания по увеличению показателей точности и чистоты обработки, по расширению выпуска деталей со специальными видами покрытий, по освоению производства новых изделий.

Для сборочных цехов предприятий целесообразно планировать: основные показатели качества продукции, которые установлены на уровне предприятия; уровень сдачи продукции с первого предъявления; снижение потерь от брака и рекламаций. Два последних показателя могут применяться для механообрабатывающих цехов, участков и бригад. Для данных цехов целесообразно также планировать снижение количества возвратов деталей и узлов из цехов-потребителей.

Для каждого цеха вспомогательного производства целесообразно планировать как показатели, так и мероприятия, выполнение которых должно обеспечить высокое качество продукции в цехах основного производства. Например, для ремонтно-механического цеха важнейшим показателем может быть доля оборудования (в общем объеме отремонтированных станков и машин), достигшего после ремонта заданной технологической точности.

Если качество продукции и качество работы цехов нельзя выразить относительно небольшим числом показателей, целесообразно использовать коэффициенты качества, уровень которых зависит от выполнения большого количества мероприятий по повышению качества изготавливаемых изделий. Для отдельных цехов предприятия исходя из их специфики устанавливаются свои критерии повышения и снижения качества и соответствующие им нормативы изменения показателей.

Наряду с планами цехов и участков по повышению качества продукции целесообразно разрабатывать соответствующие планы для функциональных отделов и служб.

В планы конструкторских отделов могут быть включены задания по разработке новых видов продукции, повышению показателей качества продукции, подлежащей модернизации, повышению уровня агрегатирования и унификации и т. п.

Для отделов главного технолога, главного механика и других целесообразно планировать мероприятия, отвечающие профилю этих подразделений. Так, например, в плане отдела главного технолога должны содержаться задания по внедрению современных технологических процессов, ликвидации (снижению) брака, оснащению производства различными приспособлениями, моделями и т. д.

Следует отметить, что объектом внутрипроизводственного планирования может быть качество изготовления продукции и качество

Раздел XIX

работы. В цехах это доля продукции, сданной с первого предъявления, снижение потерь от брака, сокращение количества рекламаций и возврата изделий из цехов-потребителей. В проектно-конструкторских и технологических службах — сдача документации с первого предъявления и процент возврата технической документации на доработку. В отделе технического контроля — снижение количества рекламаций, состояние контрольно-измерительной техники и др.

Показатели повышения качества должны обязательно увязываться с другими показателями оценки деятельности структурных подразделений предприятия и с системой стимулирования и ответственности их работников.

Необходимый уровень качества продукции может быть совместно установлен (т. е. запланирован) ее изготовителем и потребителем в договоре. Различные аспекты установления, обеспечения и контроля уровня качества продукции в договорах и контрактах самых различных видов регламентированы действующим законодательством (см. Гражданский кодекс РФ. Часть II; Уголовный кодекс РФ; Закон РФ «О защите прав потребителей» и другие документы).

При планировании требуемого уровня качества продукции в договорах и контрактах необходимо учитывать, что его определение может осуществляться следующими способами: по стандартам, по техническому описанию, по образцам, каталогам и проектам продавца, являющимся неотъемлемой частью контракта.

По стандартам обычно обозначают качество достаточно простых изделий. При этом в соответствующей статье договора «Качество» указывают: «Качество соответствует стандартам, установленным в Российской Федерации».

Для сложнотехнической продукции и продукции, на которую отсутствуют стандарты (но к которой предъявляются специальные требования), качество определяется техническими условиями. При этом сами технические условия обычно даются в приложении к договору.

Качество продовольственных товаров подтверждается наличием соответствующего сертификата, ветеринарным сертификатом, выдаваемым ветеринарной службой, а также санитарным сертификатом, выдаваемым на каждую партию товара.

При определении качества по образцу поставщик предоставляет потребителю образец продукции. После подтверждения потребителем данного образца он становится эталоном. При этом в контракт, как правило, вносятся сведения о количестве отобранных образцов и о порядке их сравнения с поставляемым товаром. В договорных взаимоотношениях поставщиков и потребителей нередко возникают конфликтные ситуации, поэтому отобранные образцы зачастую хранятся не только у сторон договора, но и в нейтральной фирме, которая фиксируется в контракте. В числе требований, предъявляемых к качеству изделий, производство которых организовано одновременно на нескольких предприятиях, стороны договора (торговые посредники) могут указывать в тексте контракта конкретного изготовителя продукции.

Серьезной проблемой, возникающей при планировании качества продукции в договорах и контрактах, является четкое определение всех условий проверки товара по качеству. Для отдельных видов обязательств порядок проверки качества товара регламентирован положениями ГК РФ (см., например, ст. 474 ГК РФ, устанавливающую правила проверки качества товара при заключении и исполнении договора купли-продажи).

В наиболее общем случае проверка товара по качеству всегда зависит от его характера и назначения. Если товаром является сложнотехническая продукция, то ее необходимо проверить в работе. Для этого потребителю должно быть предоставлено право заявить свои претензии (предъявить рекламацию) в течение достаточно длительного срока. Если товаром являются продовольственные изделия, то его приемка по качеству обычно состоит из внешнего осмотра и экспертизы. Такая приемка проводится на основании документов, подтверждающих качество товара, дату и место его производства, срок хранения и др.

Гарантии качества товара обычно выделяются в отдельной статье договора или вносятся в раздел о приемке-сдаче товара. Сторонами договора, как правило, согласуются сроки гарантий, обязанности сторон в течение гарантийного периода, порядок предъявления претензий и удовлетворения рекламаций и др.

4. Контроль качества продукции и профилактика брака

Особое место в управлении качеством продукции занимает контроль качества. Именно контроль как одно из эффективных средств достижения намеченных целей и важнейшая функция управления способствует правильному использованию объективно существующих, а также созданных человеком предпосылок и условий выпуска продукции высокого качества. От степени совершенства контроля качества, его технического оснащения и организации во многом зависит эффективность производства в целом.

Контроль является одной из важнейших функций действующей на предприятии системы управления качеством. Именно в процессе контроля осуществляется сопоставление фактически достигнутых результатов функционирования системы с запланированными. Современные методы контроля качества продукции, позволяющие при минимальных затратах достичь высокой стабильности показателей качества, приобретают все большее значение.

Система контроля качества продукции представляет собой совокупность взаимосвязанных объектов и субъектов контроля, используемых видов, методов и средств оценки качества изделий и профилактики брака на различных этапах жизненного цикла продукции и уровнях управления качеством. Эффективная система контроля позволяет в большинстве случаев осуществлять своевременное и целенаправленное воздействие на уровень качества выпускаемой продук-

Раздел XIX

ции, предупреждать всевозможные недостатки и сбои в работе, обеспечивать их оперативное выявление и ликвидацию с наименьшими затратами ресурсов. Положительные результаты действенного контроля качества можно выделить и в большинстве случаев определить количественно на стадиях разработки, производства, обращения, эксплуатации (потребления) и восстановления (ремонта) продукции.

В рыночных условиях хозяйствования существенно возрастает роль служб контроля качества продукции предприятий в обеспечении профилактики брака в производстве, усиливается их ответственность за достоверность и объективность результатов осуществляемых проверок, недопущение поставки потребителям продукции низкого качества.

Необходимость первоочередного совершенствования деятельности служб технического контроля предприятий определяется их особым местом в производственном процессе. Так, непосредственная близость к контролируемым объектам, процессам и явлениям (во времени и пространстве) создает работникам контрольных служб наиболее благоприятные условия:

для разработки оптимальных планов контроля, основанных на результатах длительного наблюдения, анализа и обобщения информации о качестве исходных компонентов готовой продукции, точности оборудования, качестве инструмента и оснастки, стабильности технологических процессов, качестве труда исполнителей и других факторах, оказывающих непосредственное влияние на качество продукции;

предупреждения брака и обеспечения активного профилактического воздействия контроля на процессы возникновения отклонений от требований утвержденных стандартов, технических условий, параметров действующих технологических процессов и др.;

своевременного проведения в необходимом объеме всех предусмотренных контрольных операций;

целенаправленного оперативного изменения условий функционирования объекта контроля для устранения возникающих сбоев в работе и предотвращения производства и поставки потребителям изделий ненадлежащего качества.

Необходимо подчеркнуть, что контроль качества, осуществляемый соответствующими подразделениями предприятий, является первичным (предшествующим во времени) по отношению к контролю со стороны других субъектов управления качеством. Это обстоятельство свидетельствует о необходимости первоочередного совершенствования деятельности служб технического контроля на предприятиях.

Операции контроля качества являются неотъемлемой составной частью технологического процесса производства изделий, а также их последующей упаковки, транспортировки, хранения и отгрузки потребителям. Без проведения работниками контрольной службы предприятия (цеха, участка) необходимых проверочных операций в процессе производства изделий или по завершении отдельных этапов их обработки последние не могут считаться полностью изготовленными

и потому не подлежат отгрузке покупателям. Именно это обстоятельство определяет особую роль служб технического контроля в процессах реализации изготовленной продукции и формировании прибыли предприятий.

Службы технического контроля функционируют в настоящее время практически на всех промышленных предприятиях. Именно отделы и управления контроля качества обладают наиболее существенными материально-техническими предпосылками (испытательным оборудованием, контрольно-измерительными приборами, оснасткой, помещениями и т. п.) для проведения квалифицированной и всесторонней оценки качества изделий. Тем не менее, достоверность результатов контроля качества, осуществляемого персоналом этих служб, нередко вызывает обоснованные сомнения.

На некоторых предприятиях требовательность и объективность работников технического контроля при приемке изготовленной продукции остаются на низком уровне. Ослабление работы по выявлению внутреннего брака практически повсеместно сопровождается увеличением рекламаций на выпускаемую продукцию. На многих предприятиях наблюдается превышение суммы убытков от претензий и рекламаций на продукцию низкого качества над величиной потерь от брака в производстве.

Обнаружение многих дефектов изделий лишь потребителями продукции свидетельствует о неудовлетворительной работе служб технического контроля предприятий и, в частности, об отсутствии необходимой заинтересованности и ответственности персонала контролирующих подразделений в полном выявлении брака на обслуживаемых участках производства.

В структуре служб контроля качества продукции многих предприятий в основном присутствуют подразделения, обеспечивающие технические и технологические аспекты контроля качества. При этом недостаточно развиты организационно-экономические и информационные функции отделов и управлений технического контроля. На многих предприятиях в работе названных подразделений имеются такие проблемы и недостатки, как:

низкая пропускная способность контрольных служб и недостаточная численность персонала, приводящие к нарушению ритмичности производства и реализации продукции, невыполнению отдельных работ по контролю качества, появлению бесконтрольных участков производства;

недостоверность результатов контроля;

низкая требовательность и субъективизм в оценке качества продукции;

слабая техническая вооруженность и недостатки метрологического обеспечения;

несовершенство методик измерений, дублирование и параллелизм в работе по оценке качества;

относительно низкая заработная плата работников служб контроля качества продукции предприятий;

Раздел XIX

недостатки в системах премирования персонала контрольных служб, приводящие к незаинтересованности в полном и своевременном выявлении брака;

несоответствие по квалификации разряда контролеров разряда выполняемых контрольных работ, низкий образовательный уровень работников ОТК предприятий.

Устранение отмеченных недостатков в работе служб технического контроля, препятствующих достижению высокой профилактичности, достоверности и объективности проверок, может оказывать разностороннее положительное влияние на процессы формирования и оценки качества изделий.

Во-первых, технический контроль, направленный на предупреждение разладок производственных процессов и возникновения отклонений от требований, установленных к качеству изделий, способствует профилактике брака, его обнаружению на наиболее ранних стадиях технологических процессов и оперативному устранению с минимальными затратами ресурсов, что, несомненно, приводит к повышению качества выпускаемой продукции, росту эффективности производства.

Во-вторых, строгий и объективный контроль качества изделий работниками ОТК препятствует проникновению брака за ворота предприятий-изготовителей, способствует уменьшению объемов недоброкачественных изделий, поставляемых потребителям, снижает вероятность появления неизбежно возникающих при плохом контроле дополнительных непроизводительных расходов по выявлению и устранению различных дефектов в уже собранных изделиях, хранению, отгрузке и транспортировке недоброкачественной продукции к потребителям, ее входному контролю специальными подразделениями последних и возврату изготовителям.

В-третьих, надежная работа службы контроля качества создает необходимые предпосылки для устранения дублирования и параллелизма в работе других служб предприятия, снижения объемов перерабатываемой ими информации, высвобождения многих квалифицированных специалистов, занятых перепроверкой продукции, принятой службой технического контроля предприятия, существенного уменьшения количества разногласий, имеющих место при оценке качества продукции различными субъектами контроля, снижения затрат на технический контроль и повышения его эффективности.

Многие недостатки в работе служб контроля качества продукции на предприятиях в значительной мере обусловлены невыполнением персоналом подразделений технического контроля отдельных видов работ, имеющих важное значение для выпуска продукции стабильно высокого качества, неправильным распределением обязанностей по техническому контролю между различными подразделениями и отдельными специалистами соответствующих служб, отсутствием действенных материальных и моральных стимулов повышения достоверности и эффективности проверок, нерациональной и неполной организационной

структурой отделов и управлений технического контроля, в составе которых нередко отсутствуют многие важные подразделения.

Совершенствование деятельности отделов и управлений технического контроля предприятий должно предусматривать в первую очередь создание, развитие и укрепление в рамках контрольных служб тех подразделений, которые способны эффективно решать следующие задачи:

разработка и реализация мероприятий по профилактике брака в производстве, предотвращению возникновения отклонений от утвержденных технологических процессов, предупреждению сбоев в работе, приводящих к ухудшению качества выпускаемой продукции;

разработка и внедрение прогрессивных методов и средств технического контроля, способствующих росту производительности и фондовооруженности труда контролеров ОТК, повышению объективности проверок и облегчению работы персонала контрольных служб;

объективный учет и комплексная дифференцированная оценка качества труда различных категорий персонала контрольной службы, определение достоверности результатов контроля;

подготовка необходимых данных для последующей централизованной обработки информации о фактическом состоянии и изменении основных условий и предпосылок производства высококачественной продукции (качества поставляемых по кооперации сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий и т. п., качества труда работающих, состояния технологической дисциплины в цехах и на участках и т. д.), а также информации о достигнутом уровне качества выпускаемой продукции;

проведение работ по расширению внедрения самоконтроля основных производственных рабочих (в частности, формирование перечня технологических операций, передаваемых на самоконтроль качества, оснащение рабочих мест необходимыми контрольно-измерительными приборами, инструментом, оснасткой и документацией, специальное обучение рабочих, выборочный контроль деятельности исполнителей, переведенных на работу с личным клеймом, оценка результатов внедрения самоконтроля в производстве и т. д.);

проведение специальных исследований динамики качества изделий в процессе их эксплуатации, предполагающих организацию эффективной информационной взаимосвязи между поставщиками и потребителями по вопросам качества продукции;

планирование и технико-экономический анализ различных аспектов деятельности службы контроля качества продукции;

координация работы всех структурных подразделений отделов и управлений технического контроля предприятия;

периодическое определение абсолютной величины и динамики затрат на контроль качества продукции, влияния профилактичности, достоверности и экономичности технического контроля на качество

Раздел XIX

изделий и основные показатели деятельности предприятия, оценка эффективности работы контрольной службы.

На небольших предприятиях в силу ряда объективных причин создание нескольких новых подразделений в составе службы технического контроля не всегда является возможным. В подобных случаях перечисленные выше функции могут быть переданы для постоянного выполнения не вновь созданным подразделениям, а отдельным специалистам службы контроля качества, входящим в состав тех или иных ее структурных звеньев.

В существующих производственных условиях достаточно быстрое и эффективное повышение объективности контроля качества продукции может быть достигнуто в результате изменения сложившейся на многих предприятиях неправильной системы оценки и стимулирования труда различных категорий персонала контрольных служб, создания подлинной заинтересованности этих работников в повышении качества своего труда, обеспечении достоверности осуществляемых проверок.

Для существенного *улучшения результатов деятельности по контролю* качества продукции необходима также концентрация усилий работников контрольных служб на обеспечении приоритетного развития прогрессивных видов технического контроля, позволяющих осуществлять профилактику брака в производстве.

Развитие прогрессивных видов технического контроля предполагает необходимость первоочередного совершенствования:

- контроля качества продукции на этапе ее разработки;
- нормоконтроля конструкторской, технологической и другой документации на вновь осваиваемые и модернизируемые изделия;
- входного контроля качества сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий и другой продукции, получаемой по кооперации и используемой в собственном производстве;
- контроля соблюдения технологической дисциплины непосредственными исполнителями производственных операций;
- самоконтроля основных производственных рабочих, бригад, участков, цехов и других подразделений предприятия.

Правильное использование перечисленных видов контроля способствует значительному повышению его активного воздействия на процесс формирования качества изделий, поскольку осуществляется не пассивная фиксация брака в производстве, а профилактика его возникновения.

Применение указанных видов контроля позволяет осуществлять своевременное обнаружение намечающихся отклонений от установленных требований, оперативное выявление и устранение различных причин снижения качества продукции, предотвращение возможности их появления в дальнейшем. Основные элементы системы профилактики брака на предприятии представлены на рис. 2.

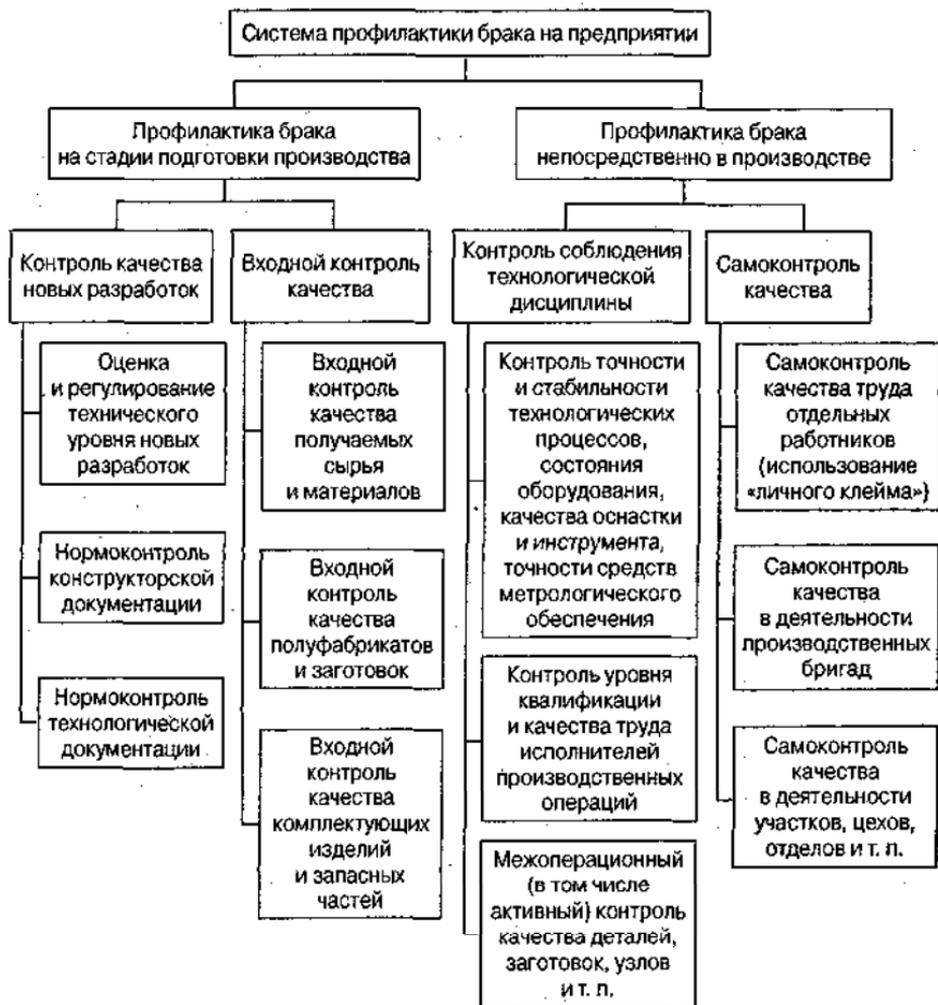


Рис. 2. Основные элементы системы профилактики брака на предприятии

5. Стандартизация в управлении качеством продукции

Стандартизация является одним из важнейших элементов современного механизма управления качеством продукции (работ, услуг). По определению Международной организации по стандартизации (ИСО), стандартизация — установление и применение правил с целью упорядочения деятельности в определенных областях на пользу и при участии всех заинтересованных сторон, в частности для достижения всеобщей оптимальной экономии при соблюдении функциональных условий и требований техники безопасности.

Влияние стандартизации на улучшение качества продукции осуществляется через комплексную разработку стандартов на сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, оборудование, оснастку и готовую продукцию, а также через установление в стандартах технологических требований и показателей качества, единых методов испытаний и средств контроля.

Стандартизацию следует рассматривать как эффективное средство обеспечения качества, совместимости, взаимозаменяемости, унификации, типизации, норм безопасности и экологических требований, единства характеристик и свойств продукции, работ, процессов и услуг.

Объектами стандартизации могут быть продукция, услуги и процессы, имеющие перспективу многократного воспроизведения и (или) использования. В зависимости от специфики объекта стандартизации, а также от содержания разрабатываемых и предъявляемых к нему требований все стандарты подразделяются на следующие виды:

- стандарты основополагающие;

- стандарты на продукцию, услуги;

- стандарты на процессы;

- стандарты на методы контроля, испытаний, измерений, анализа.

Нормативные документы по стандартизации, действующие в Российской Федерации, подразделяются на следующие основные категории:

- государственные стандарты Российской Федерации — ГОСТ РФ;

- отраслевые стандарты — ОСТ;

- технические условия — ТУ;

- стандарты предприятий и объединений предприятий — СТП;

- стандарты научно-технических и инженерных обществ — СТО.

Основные требования к разработке фонда стандартов можно сформулировать следующим образом:

- стандарты должны быть социально и экономически необходимыми;

- стандарты должны иметь определенный круг пользователей и конкретность требований;

- стандарты не должны дублировать друг друга;

- стандарты должны отражать взаимосогласованные требования комплексно, по всем стадиям жизненного цикла продукции (от разработки до утилизации), по всем уровням разукрупнения (от исходных материалов до конечной продукции), по всем аспектам обеспечения качества и уровням управления;

- стандарты должны обладать стабильностью требований в течение определенного периода;

- стандарты должны своевременно пересматриваться.

Современная стандартизация базируется на таких принципах, как:

- системность;

- повторяемость;

- вариантность;

- взаимозаменяемость.

Принцип системности определяет стандарт как элемент системы и обеспечивает создание систем стандартов, взаимосвязанных между собой сущностью конкретных объектов стандартизации. Системность является также одним из требований к деятельности по стандартизации, предполагающим обеспечение взаимной согласованности, непротиворечивости, унификации и исключение дублирования требований стандартов.

Принцип повторяемости означает определение круга объектов, к которым применимы вещи, процессы, отношения, обладающие одним общим свойством — повторяемостью во времени или в пространстве.

Принцип вариантности в стандартизации означает создание рационального многообразия (обеспечение минимума рациональных разновидностей) стандартных элементов, входящих в стандартизируемый объект.

Принцип взаимозаменяемости предусматривает (применительно к технике) возможность сборки или замены одинаковых деталей, изготовленных в разное время и в различных местах.

Основные элементы и категории действующей системы стандартизации представлены на рис. 3.



Рис. 3. Основные элементы и категории действующей системы стандартизации

Раздел XIX

Действующая в настоящее время Государственная система стандартизации включает пять основополагающих стандартов:

ГОСТ Р 1.0 — 92. Государственная система стандартизации Российской Федерации. Основные положения;

ГОСТ Р 1.2 — 92. Государственная система стандартизации Российской Федерации. Порядок разработки государственных стандартов;

ГОСТ Р 1.3 — 92. Государственная система стандартизации Российской Федерации. Порядок согласования, утверждения и регистрации технических условий;

ГОСТ Р 1.4 — 92. Государственная система стандартизации Российской Федерации. Стандарты предприятия. Общие положения;

ГОСТ Р 1.5 — 92. Государственная система стандартизации Российской Федерации. Общие требования к построению, изложению, оформлению и содержанию стандартов.

Введенная в действие с 1 января 1993 г. Государственная система стандартизации регламентирует процессы построения, изложения и распространения стандартов в Российской Федерации. Системой предусмотрены демократизация процедур разработки стандартов и устранение монополизма в этой области.

В настоящее время широкое распространение получили международные стандарты ИСО серии 9000, которые вместе с терминологическим стандартом ИСО 8402 отражают концентрированный мировой опыт управления качеством на предприятии.

В названных документах зафиксирован ряд особенностей систем управления качеством, которые необходимо соблюдать всем пользователям данных стандартов. К таким особенностям, в частности, относятся рекомендательный характер, профилактическая направленность, ориентация на потребителя, обеспечение качества снабжения, использование маркетинга в управлении качеством, обязательность участия в управлении первого должностного лица фирмы, создание специальных служб качества на профессиональной основе.

Государственные стандарты Российской Федерации включают:

обязательные требования к качеству продукции, работ и услуг, обеспечивающие безопасность для жизни, здоровья и имущества, охрану окружающей среды, обязательные требования техники безопасности и производственной санитарии;

обязательные требования по совместимости и взаимозаменяемости продукции;

обязательные методы контроля требований к качеству продукции, работ и услуг;

основные потребительские и эксплуатационные свойства продукции, требования к ее упаковке, маркировке, транспортированию, хранению и утилизации;

параметрические ряды и типовое конструирование изделий;

положения, обеспечивающие техническое единство при разработке, производстве, эксплуатации продукции и оказании услуг, правила

оформления технической документации, допуски и посадки, общие правила обеспечения качества продукции, рациональное использование ресурсов, термины и обозначения, метрологические правила и нормы и т. д.

К числу основных методов стандартизации относятся унификация и агрегатирование.

Под унификацией понимают действия, направленные на сведение к технически и экономически обоснованному рациональному минимуму неоправданного многообразия различных изделий, деталей, узлов, технологических процессов и документации.

Унификацию можно рассматривать как средство оптимизации параметров качества и ограничения количества типоразмеров выпускаемых изделий и их составных частей. При этом унификация воздействует на все стадии жизненного цикла продукции, обеспечивает взаимозаменяемость изделий, узлов и агрегатов, что, в свою очередь, позволяет предприятиям кооперироваться друг с другом.

Благодаря унификации существенно возрастает спрос на отдельные детали, узлы и комплектующие изделия, используемые в производстве различных видов продукции. Повышенный спрос позволяет организовывать поточное производство указанных компонентов готовой продукции, укрупнять их партии, создавать специализированные участки и предприятия.

К основным видам унификации обычно относят конструкторскую и технологическую унификацию. При этом первая предполагает унификацию изделий в целом и их составных частей (конструктивных элементов, деталей, узлов, комплектующих изделий и материалов), а вторая — унификацию нормативно-технической документации (стандартов, технических условий, инструкций, методик, руководящих документов, конструкторско-технологической документации и др.).

Современный процесс развития унификации позволяет выделить два основных ее направления — компоновочное и ограничительное.

Компоновочное направление предусматривает исследование рынка, анализ существующих потребностей и выявление номенклатуры изделий, необходимых потребителям.

Ограничительное направление предполагает углубленный анализ номенклатуры выпускаемых изделий и ее дальнейшее ограничение до минимально необходимой номенклатуры типоразмеров изделий и их составляющих. В мировой практике ограничительное направление унификации получило название симплификации. Так, по определению ИСО, симплификация — это процесс простого сокращения количества типов или других разновидностей изделий до количества, технически и экономически необходимого для удовлетворения потребностей.

Унификация может проводиться на разных уровнях управления качеством продукции — межотраслевом, отраслевом, уровне предприятия. При этом для характеристики уровня унификации изделия наиболее

Раздел XIX

часто используют такие показатели, как уровень унификации по количеству унифицированных деталей, по их весу, по суммарной трудоемкости их изготовления, а также комплексный показатель унификации, объединяющий эти частные критерии.

Под агрегатированием понимают метод конструирования и эксплуатации изделий, основанный на функциональной и геометрической взаимозаменяемости их основных узлов и агрегатов.

Важнейшим преимуществом изделий, созданных на основе агрегатирования, является их конструктивная обратимость. Агрегатирование позволяет также многократно применять стандартные детали, узлы и агрегаты в новых модификациях изделий при изменении их конструкции.

Использование агрегатирования как метода стандартизации обеспечивает решение целого ряда актуальных задач в различных отраслях промышленности:

- расширение номенклатуры выпускаемых изделий за счет создания их новых модификаций и различных вариантов исполнения;

- комплектование и сборка изделий разного функционального назначения из унифицированных и взаимозаменяемых деталей, узлов и агрегатов;

- расширение области применения универсальных изделий, машин и оборудования за счет создания возможности быстрой замены их рабочих органов, создание сложной технологической оснастки и приспособлений на основе использования общих деталей, узлов и агрегатов;

- обеспечение высокопроизводительного ремонта и эффективного восстановления изношенных изделий, машин и оборудования за счет использования взаимозаменяемых деталей, запчастей, комплектующих изделий, узлов и агрегатов.

Объем работ по стандартизации на предприятии зависит:

- от масштабов производства и кооперирования;

- номенклатуры и сложности выпускаемой продукции, степени ее новизны и интенсивности изменения;

- статуса службы стандартизации предприятия и возлагаемых на нее задач.

Правильное использование возможностей стандартизации на предприятии позволяет повысить эффективность его функционирования. При этом основными составляющими экономического эффекта на конкретном предприятии являются:

- снижение себестоимости производства стандартной продукции;

- увеличение продажной цены единицы изделия вследствие повышения его качества;

- рост объема сбыта продукции в результате увеличения спроса на стандартные и более качественные изделия;

- уменьшение количества необходимых средств предприятия (как основных, так и оборотных) из-за сокращения длительности производственного цикла и более интенсивного использования оборудования при выпуске стандартной продукции.

По оценкам экспертов, применение стандартизации дает снижение себестоимости продукции машиностроения на 10—20%, а затраты на содержание заводской службы стандартизации составляют всего 0,5% стоимости продукции.

Если работы по стандартизации на конкретном предприятии непосредственно направлены на повышение качества продукции, то затраты на их проведение первоначально выше ожидаемых результатов. Однако в дальнейшем на продукцию повышенного качества растет спрос потребителей и она может быть реализована по значительно более высоким ценам. Таким образом, рост объемов поступлений от продаж может компенсировать не только дополнительные затраты предприятия по улучшению качества, но и обеспечить в будущем более высокую прибыль по сравнению с той, которую давала продукция, выпускавшаяся ранее.

Если проводимые на предприятии работы по стандартизации не меняют качество выпускаемой продукции, то затраты на их проведение непосредственно перекрываются получаемой в рамках предприятия экономией сырья, материалов, времени, трудовых и финансовых ресурсов.

Так, например, проведение работ по унификации сырья и материалов обеспечивает сокращение их типоразмеров в запасах предприятия, снижение уровня самих запасов, значительное сокращение необходимых складских площадей, улучшение материально-технического снабжения, экономию оборотных средств, ускорение их оборачиваемости и др. Все это в свою очередь положительно влияет на издержки производства и обеспечивает рост прибыли предприятия.

К основным задачам службы стандартизации предприятия в наиболее общем случае относятся:

- ведение (хранение и актуализация) фонда нормативно-технической документации предприятия;
- разработка технических условий на выпускаемую продукцию;
- экспертиза и согласование проектов нормативно-технических документов, поступающих на предприятие со стороны;
- разработка необходимых стандартов предприятия.

Если служба стандартизации предприятия выполняет функции базовой организации по стандартизации в своей подотрасли, то в круг ее первоочередных обязанностей включаются также:

- разработка проектов стандартов на продукцию и методы ее испытаний для своей подотрасли;
- согласование проектов стандартов смежных отраслей;
- экспертиза и согласование проектов технических условий, разработанных предприятиями на продукцию, закрепленную за базовой организацией.

Если служба стандартизации предприятия выполняет функции головной организации по стандартизации в своей отрасли, то в перечень ее обязанностей входит также координация работ по стандартизации с директивными органами, Госстандартом России и его организациями,

Раздел XIX

другими министерствами и ведомствами, соответствующими организациями своей отрасли.

Умелое использование возможностей стандартизации руководителями предприятий может послужить хорошей предпосылкой для создания на них более эффективных систем управления качеством продукции.

Поскольку основные параметры качества закрепляются, как правило, в стандартах, то отдельного рассмотрения заслуживает вопрос об ответственности за несоблюдение обязательных требований государственных стандартов. В соответствующем разделе Справочника, посвященном ответственности предприятий (организаций), подробно рассматриваются различные формы этой ответственности, регламентированные Законом РФ «О стандартизации», Кодексом РФ об административных правонарушениях и другими нормативными документами.

Следует отметить, что наиболее серьезная ответственность предусмотрена за выпуск или продажу товаров, выполнение работ либо оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности. Так, ст. 238 Уголовного кодекса РФ предусматривает, что выпуск или продажа товаров, выполнение работ либо оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности для жизни или здоровья потребителей, а также неправомерные выдача или использование официального документа, удостоверяющего соответствие указанных товаров, работ или услуг требованиям безопасности, если эти действия повлекли по неосторожности причинение вреда здоровью человека, — наказываются штрафом в размере от 500 до 700 МРОТ или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 5 до 7 месяцев, либо ограничением свободы на срок до 2 лет, либо лишением свободы на срок до 2 лет.

Ответственность за перечисленные выше действия ужесточается в тех случаях, когда они совершены в отношении товаров, работ или услуг, предназначенных для детей в возрасте до 6 лет, повлекли по неосторожности причинение вреда здоровью двух или более лиц, повлекли по неосторожности смерть человека. В этих случаях Уголовный кодекс РФ предусматривает наказание в виде штрафа в размере от 700 до 1000 МРОТ или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 7 месяцев до 1 года, либо в виде ограничения свободы на срок до 3 лет, либо лишения свободы на срок до 5 лет.

Если перечисленные выше действия повлекли по неосторожности смерть двух или более лиц, то они наказываются лишением свободы на срок от 4 до 10 лет.

Некоторые формы ответственности предпринимателей за нарушения в области качества продукции (работ, услуг) предусмотрены также действующим Законом РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 года № 2300-1 (в ред. Федеральных законов от 9 января 1996 г. № 2-ФЗ, от 17 декабря 1999 г. № 212-ФЗ).

Так, ст. 14 упомянутого Закона определяет, что вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие конструктивных, производственных, рецептурных или иных недостатков товара (работы, услуги), подлежит возмещению в полном объеме. При этом право требовать возмещения вреда, причиненного вследствие недостатков товара (работы, услуги), признается за любым потерпевшим независимо от того, состоял он в договорных отношениях с продавцом (исполнителем) или нет.

В ст. 18 Закона РФ «О защите прав потребителей» определены последствия продажи товара ненадлежащего качества. Так, потребитель, которому продан товар ненадлежащего качества, если ОНҚ не было оговорено продавцом, вправе по своему выбору потребовать:

- безвозмездного устранения недостатков товара или возмещения расходов на их исправление потребителем или третьим лицом;
- соразмерного уменьшения покупной цены;
- замены на товар аналогичной марки (модели, артикула);
- замены на такой же товар другой марки (модели, артикула) с соответствующим перерасчетом покупной цены;
- расторжения договора купли-продажи.

При этом потребитель вправе потребовать также полного возмещения убытков, причиненных ему вследствие продажи товара ненадлежащего качества.

В ст. 29 названного Закона установлено также, что потребитель при обнаружении недостатков выполненной работы (оказанной услуги) имеет право по своему выбору потребовать:

- безвозмездного устранения недостатков выполненной работы (оказанной услуги);
- соответствующего уменьшения цены выполненной работы (оказанной услуги);
- безвозмездного изготовления другой, вещи из однородного материала такого же качества или повторного выполнения работы;
- возмещения понесенных им расходов по устранению недостатков выполненной работы (оказанной услуги) своими силами или третьими лицами.

Необходимо подчеркнуть, что удовлетворение требований потребителя о безвозмездном устранении недостатков, об изготовлении другой вещи или о повторном выполнении работы (оказании услуги) не освобождает исполнителя от ответственности в форме неустойки за нарушение срока окончания выполнения работы (оказания услуги).

Согласно действующему законодательству потребитель имеет право расторгнуть договор о выполнении работы (оказании услуги) и потребовать полного возмещения убытков, если в установленный этим договором срок недостатки выполненной работы (оказанной услуги) не устранены исполнителем. Потребитель также имеет право расторгнуть договор о выполнении работы (оказании услуги), если им обнаружены существенные недостатки выполненной работы (оказанной услуги) или иные существенные отступления от условий договора.

6. Сертификация в управлении качеством продукции

Действующим Законом РФ «О сертификации продукции и услуг» определено, что сертификацией продукции является процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя (продавца, исполнителя) и потребителя (покупателя) организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям.

Названный Закон, а также действующие «Правила проведения сертификации в Российской Федерации» закрепляют ее конечные цели. Ими, в частности, являются:

создание условий для деятельности организаций и предпринимателей на едином товарном рынке Российской Федерации, а также для участия в международном экономическом, научно-техническом сотрудничестве и международной торговле;

содействие потребителям в компетентном выборе продукции;

содействие экспорту и повышение конкурентоспособности продукции;

защита потребителя от недобросовестности изготовителя (продавца, исполнителя);

контроль безопасности продукции для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества;

подтверждение показателей качества продукции, заявленных изготовителем.

Сертификация может иметь обязательный и добровольный характер.

Для подтверждения полного соответствия сертифицированной продукции всем установленным требованиям используется выдаваемый по правилам соответствующей системы сертификации специальный документ — сертификат соответствия.

Сертифицированная продукция маркируется знаком соответствия, который регистрируется в установленном порядке и подтверждает (по правилам конкретной системы сертификации) соответствие этой продукции установленным требованиям.

Новым элементом системы обязательной сертификации является то обстоятельство, что подтверждение соответствия может проводиться посредством принятия изготовителем продукции специальной декларации о соответствии. Так, Законом РФ «О сертификации продукции и услуг» (ст. 7, п. 4) предусмотрено, что декларация о соответствии является документом, в котором изготовитель (продавец, исполнитель) удостоверяет, что поставляемая (продаваемая) им продукция соответствует установленным требованиям.

Перечни продукции, соответствие которой может быть подтверждено декларацией о соответствии, требования к декларации и порядок ее принятия утверждаются Правительством РФ.

Декларация о соответствии, принятая в установленном порядке, регистрируется в органе по сертификации и имеет юридическую силу наравне с сертификатом.

Сертификация импортируемой продукции осуществляется по тем же правилам. Так, в ст. 14 Закона РФ «О сертификации продукции и услуг» установлено, что в условиях контрактов (договоров), заключаемых на поставку в Российскую Федерацию продукции, подлежащей обязательной сертификации, должно быть предусмотрено наличие сертификата и знака соответствия, подтверждающих ее соответствие установленным требованиям. Указанные сертификаты и знаки соответствия должны быть выданы или признаны уполномоченным на то федеральным органом исполнительной власти.

Законодательно определено также, что сертификаты или свидетельства об их признании представляются в таможенные органы вместе с грузовой таможенной декларацией и являются необходимыми документами для получения разрешения на ввоз продукции на территорию Российской Федерации.

Только в исключительных случаях Правительство РФ вправе выдавать разрешение на ввоз продукции, предназначенной для производственных нужд конкретной организации, без представления в таможенные органы сертификатов или свидетельств о признании сертификатов при условии последующей сертификации данной продукции на территории Российской Федерации.

В целях упорядочения организационной структуры Системы сертификации ГОСТ Р и функций ее участников, уточнения правил Системы с учетом новых законодательных актов Российской Федерации и практики функционирования Системы Госстандарт России постановлением от 17 марта 1998 г. № 11 утвердил Положение о Системе сертификации ГОСТ Р.

Согласно данному документу в Системе ГОСТ Р сертифицируются: товары для личных (бытовых) нужд граждан; продукция производственно-технического назначения, в том числе средства производства; строительная продукция; выполняемые работы и оказываемые услуги населению; системы качества; производства.

Объекты обязательной сертификации в Системе ГОСТ Р определены перечнями, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации «Об утверждении перечня товаров, подлежащих обязательной сертификации, и перечня работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации» от 13 августа 1997 г. № 1013 (Собрание законодательства РФ, 1997, № 33, ст. 3899), и перечнем средств производства, оборудования для средств коллективной и индивидуальной защиты, утверждаемым Госстандартом России.

Объектами добровольной сертификации в Системе ГОСТ Р являются системы качества, производства, а также продукция, работы, услуги, не подлежащие в соответствии с законодательными актами Российской Федерации обязательной сертификации, по требованиям, на соответствие которым законодательными актами не предусмотрено проведение обязательной сертификации.

Нормативную базу подтверждения соответствия при обязательной сертификации в Системе ГОСТ Р составляют государственные стандарты, санитарные нормы и правила, строительные нормы и правила и другие документы, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации устанавливают обязательные требования к качеству товаров (работ, услуг).

Обозначения конкретных нормативных документов, на соответствие которым проводится обязательная сертификация в Системе ГОСТ Р, содержатся в «Номенклатуре продукции и услуг (работ), в отношении которых законодательными актами Российской Федерации предусмотрена их обязательная сертификация», публикуемой Госстандартом России, а также в документах систем сертификации однородной продукции, работ, услуг.

Нормативную базу подтверждения соответствия при добровольной сертификации составляют стандарты различных категорий, строительные нормы и правила, технические условия и другая техническая документация на продукцию, работы и услуги, предложенная заявителем.

В Системе ГОСТ Р предусматривается сертификация отечественной и импортируемой продукции по единым правилам. Заявителем может быть отечественная или зарубежная организация, а также индивидуальный предприниматель, подавшие заявку на сертификацию.

Формы заявок на проведение сертификации продукции, работ, услуг, систем качества, производств приведены в правилах по сертификации «Система сертификации ГОСТ Р. Формы основных документов, применяемых в Системе», утвержденных постановлением Госстандарта России от 17 марта 1998 г. № 12.

Организационную структуру Системы ГОСТ Р образуют:
Госстандарт России;
центральные органы систем сертификации однородной продукции (работ, услуг);
органы по сертификации;
испытательные лаборатории (центры).

Объективность и достоверность сертификации в Системе ГОСТ Р обеспечивается аккредитацией органов по сертификации и испытательных лабораторий, а также аттестацией экспертов в установленном порядке.

Система ГОСТ Р имеет собственные формы сертификатов и знаки соответствия.

Каждый товаропроизводитель, оценивая эффективность работ по сертификации, должен сопоставлять возможные затраты на ее проведение с экономическими преимуществами производства и реализации сертифицированной продукции.

По действующему законодательству оплата работ по обязательной сертификации конкретной продукции производится заявителем. При этом сумма средств, израсходованных заявителем на проведение обязательной сертификации своей продукции, относится на ее себестоимость.

Опубликованные данные говорят о том, что зарубежные предприятия расходуют достаточно большие средства на проведение сертификации своей продукции. В среднем величина затрат на эти работы составляет от 1 до 3% всех затрат предприятий-изготовителей. В отдельных случаях затраты на сертификацию продукции вполне сопоставимы с затратами предприятия на достижение самого качества. В дальнейшем эти затраты, как правило, окупаются, поскольку проведенная сертификация позволяет более эффективно продвигать продукцию на рынке, закрепляться на нем на более длительный период, успешнее развивать производственно-экономические связи с другими субъектами рыночных отношений.

Среди наиболее авторитетных зарубежных организаций по проведению сертификации можно выделить Ллойд Регистр, Норске Веритас, Немецкое общество по сертификации систем качества, Британский институт стандартизации. Вознаграждение за услуги, оказываемые ими, колеблется от нескольких десятков тысяч до миллиона долларов.

По оценкам отечественных специалистов, стоимость сертификационных услуг в России также колеблется в достаточно широком диапазоне (от нескольких сотен до нескольких десятков тысяч долларов).

Следует отметить, что вложенные в сертификацию средства окупаются достаточно быстро за счет возможности значительного повышения цен на сертифицированную продукцию. В то же время отсутствие сертификатов соответствия может привести к запрету на экспорт такой продукции либо потребовать от изготовителя значительного снижения цен на нее.

К основным преимуществам производства и реализации сертифицированной продукции следует отнести:

- возможность проведения более эффективной рекламной кампании продукции и предприятия в целом;

- увеличение доли занимаемого рынка сбыта;

- повышение продажной цены и, соответственно, прибыли предприятия;

- повышение организационно-технического уровня собственного производства;

- улучшение качества нормативно-технической документации на производство сертифицированной продукции и ускорение научно-технического прогресса на предприятии;

- рост доверия хозяйственных партнеров при осуществлении взаимных поставок;

- повышение уровня конкурентоспособности продукции и предприятия в целом, укрепление его делового имиджа.

В дополнение к перечисленным преимуществам производства и реализации сертифицированной продукции необходимо подчеркнуть, что с предприятиями, имеющими сертифицированную систему качества, охотнее Заключают контракты, поскольку риск получения от них некачественной продукции существенно снижен.

Коммерческие банки, при прочих равных условиях, охотнее дают кредиты таким предприятиям, а страховые компании охотнее страхуют потребителя от риска ущерба, нанесенного в связи с использованием продукции несоответствующего качества.

Различные инстанции, осуществляющие судопроизводство, рассматривают наличие сертификата соответствия как доказательство невиновности предприятия в случае рассмотрения иска об ущербе, нанесенном при использовании продукции предприятия.

Правильная оценка возможных экономических преимуществ производства и продажи сертифицированной продукции приводит к постепенному расширению сферы сертификации.

Порядок проведения сертификации, описание возможных схем сертификации, условий и особенностей их применения содержатся в следующих нормативных документах:

«Порядок проведения сертификации продукции в Российской Федерации», утвержденный постановлением Госстандарта России от 21 сентября 1994 г. № 15;

Изменение № 1 «Порядка проведения сертификации продукции в Российской Федерации», утвержденное постановлением Госстандарта России от 25 июля 1996 г. № 15;

«Правила сертификации работ и услуг в Российской Федерации», утвержденные постановлением Госстандарта России от 5 августа 1997 г. № 17.

7. Национальные конкурсы в области качества

Роль национальных конкурсов в области качества продукции и услуг достаточна велика и многообразна. С одной стороны, подобные конкурсы обеспечивают здоровую конкуренцию фирм-производителей, поощряют сильнейших и способствуют более успешному продвижению товара на рынке. С другой стороны, конкурсы привлекают внимание потребителей к определенным товарным группам и брендам, облегчают выбор действительно качественного продукта, выполняют информационно-рекламную функцию в маркетинговой политике товаропроизводителей.

С 1998 г. в Российской Федерации проводится ежегодный конкурс торговых марок под названием «Народная Марка». В основу конкурса положено независимое голосование рядовых потребителей товаров наиболее известных фирм-производителей (как отечественных, так и зарубежных). Для желающих проголосовать публикуются специальные анкеты в наиболее популярных печатных средствах массовой информации (газеты «Комсомольская правда», «Из рук в руки», «Известия»), а также в Интернете (сайт Rambler).

Главным вопросом анкеты является вопрос: «Вы считаете лучшим...», предполагающий в качестве ответа однозначное определение конкретного вида товара соответствующей компании, существующего на рынке

под названием определенной торговой марки. Следует отметить, что анкета не ограничивает возможности выбора, поскольку не содержит предлагаемых вариантов ответов.

Выбор средств массовой информации для распространения анкет также не случаен. Перечисленные издания позволяют охватить анкетированием потребителей из различных регионов страны, разных социальных слоев и категорий, обеспечивая При этом репрезентативность выборки. Число респондентов, участвующих в анкетировании, неуклонно растет и в последние годы превышает 35 тыс. человек.

Номинации конкурса «Народная Марка» (категории товаров) отбираются по различным признакам, главным из которых является массовость потребления. За годы проведения данного конкурса выявление лучшей торговой марки происходило в таких номинациях, как чай, кофе, какао, минеральная вода, молоко, йогурт, растительное масло, сливочное масло, маргарин, бульонные кубики, чипсы, кетчуп, конфеты, шоколад, жевательная резинка и др.

Подведение итогов конкурса проходит в торжественной обстановке с привлечением известных персон, артистов и представителей средств массовой информации, что само по себе является хорошей рекламой для лауреатов конкурса. В последнее время эта акция приобрела характер настоящего шоу, проводится в Государственном Кремлевском дворце с привлечением известных артистов эстрады, кино и театра, а также рядовых жителей страны, активно участвовавших в анкетировании. Церемония награждения победителей конкурса «Народная Марка» транслируется по одному из центральных телевизионных каналов, а информационную поддержку конкурса осуществляют ведущие радиостанции и рекламные агентства.

Победители и призеры конкурса «Народная Марка» используют свой статус для укрепления рыночных позиций и повышения конкурентоспособности выпускаемых товаров. Размещение специального знака «Народная Марка» на упаковке товара и в рекламно-информационных материалах повышает потребительский спрос на него и ведет к росту объема продаж. Таким образом, конкурс «Народная Марка» можно рассматривать как инструмент эффективной маркетинговой политики, содержащий в своей основе непрерывную и углубленную работу по улучшению качества продукции.

Для повышения общественного внимания к проблемам качества и конкурентоспособности отечественных товаров, активизации работы предприятий в этой области в 1998 г. впервые была организована и проведена программа-конкурс «100 лучших товаров России». В настоящее время данная программа является ежегодной и ее проведение регламентировано специальным документом.

Организаторами программы являются:

Государственный комитет Российской Федерации по стандартизации и метрологии;

Раздел XIX

межрегиональная общественная организация «Академия проблем качества»;

общероссийская общественная организация «Всероссийская организация качества»;

редакционно-издательское агентство «Стандарты и качество»;

региональные комиссии по качеству.

В соответствии с Положением о программе «100 лучших товаров России» ее главными целями являются:

объединение усилий российских предприятий и организаций и поддержка региональных инициатив, направленных на повышение качества отечественной продукции и услуг;

содействие производству конкурентоспособной высококачественной отечественной продукции в Российской Федерации;

создание предпосылок и содействие широкому внедрению современных методов управления и обеспечения качества продукции и услуг на основе государственных и международных стандартов и передового опыта в этой области;

создание высокой репутации отечественных предприятий и организаций, производящих продукцию высокого качества и представляющих качественные услуги;

привлечение внимания различных органов государственной власти, промышленных структур, общественных организаций и средств массовой информации к необходимости выполнения основных требований общества по обеспечению всем гражданам достойного образа жизни, защите окружающей среды, охране здоровья, безопасности продукции и услуг, надежности техники, сохранению энергии и естественных ресурсов;

усиление мотивации участия предприятий и организаций в конкурсе на премии Правительства РФ в области качества.

В системе органов управления программой «100 лучших товаров России» можно выделить следующие звенья:

координационный совет;

дирекция;

региональные комиссии по качеству;

партнеры.

Особое место в данной системе принадлежит региональным комиссиям по качеству. Их деятельность организуется при поддержке администраций субъектов Российской Федерации по инициативе территориальных центров стандартизации, метрологии и сертификации Госстандарта России, региональных отделений Академии проблем качества и Всероссийской организации качества. В работе региональных комиссий участвуют представители предприятий и организаций — лидеров качества, торгово-промышленных палат, ассоциаций и гильдий промышленников и предпринимателей, обществ защиты прав потребителей, творческих союзов, региональных средств массовой информации и др.

Основные функции и задачи вышеназванных органов управления регламентированы Положением о программе «100 лучших товаров России». Этим документом определены также основные мероприятия программы, к которым, в частности, относятся:

проведение конкурса «100 лучших товаров России» (центральное мероприятие программы, проводимое в номинациях: продовольственные товары, промышленные товары для населения, продукция производственно-технического назначения, изделия народных и художественных промыслов, услуги, в том числе физкультурно-оздоровительные);

издание и распространение ежегодных каталогов программы;
издание и распространение литературы по вопросам управления качеством и обеспечения качества;

развитие и поддержка интернет-сайта программы (www.100best.ru);
проведение Всероссийского конкурса плаката «Даешь качество!»;
выставочное сопровождение предприятий и организаций — участников Программы;

консультирование по внедрению современных методов управления качеством на предприятии;

проведение комплекса информационно-рекламных мероприятий в рамках подготовки и проведения официальных мероприятий Всемирного дня качества ^Европейской недели качества в Российской Федерации.

Согласно упомянутому выше Положению заявленные на участие в программе продукция и услуги рассматриваются на соответствие следующим требованиям и критериям:

наличие сертификата соответствия в системе ГОСТ Р, гигиенического свидетельства (при необходимости), иных сертификатов, полученных в российских и зарубежных системах добровольной сертификации;

уровень потребительских свойств продукции (услуг) по сравнению с отечественными и зарубежными аналогами, представленными на российском потребительском рынке;

наличие либо отсутствие экспертно подтвержденных претензий к качеству со стороны потребителей,купающих организаций и представителей органов государственного контроля и надзора в регионе, в том числе по показателям безопасности, установленным значениям срока службы, надежности, гарантийным срокам и др.;

стабильность высокого уровня качества заявленной продукции (услуг), степень освоения современных методов управления качеством предприятием-изготовителем или организацией, предоставляющей услуги;

наличие положительных отзывов со стороны потребителей икупающих организаций;

использование региональной и общероссийской сырьевой базы, ресурсов, комплектующих изделий и материалов;

география продаж;

Раздел XIX

цена по сравнению с существующими аналогами и, соответственно, доступность продукции (услуг) для потребителя;

дизайн, эстетические свойства, отображение российской и региональной специфики в образе товара, культурный уровень предоставления услуг.

Для участия в программе предприятию (организации) необходимо подать заявку по утвержденной форме и представить в региональную комиссию по качеству необходимый комплект документов. Состав комплекта документов (обязательный и рекомендуемый), а также схема их дальнейшего прохождения регламентированы Положением о программе «100 лучших товаров России». Здесь же установлены порядок и условия награждения участников программы.

Так, согласно Положению на основании итогов конкурса продукции и услуг вручаются диплом лауреата, а также дипломы 1-й и 2-й степени.

Руководители, специалисты в области качества и другие категории работников предприятий и организаций — участников программы могут быть награждены Почетным Знаком «За достижения в области качества».

Любое российское предприятие или организация, успешно участвующие в программе не менее трех лет, демонстрирующие высокий уровень конкурентоспособности продукции или услуг на российском и зарубежном рынках, проводящие эффективный маркетинг, могут стать обладателем приза «Лидер качества». Данный приз вручается на основании решения Координационного совета программы при участии уполномоченных представителей оргкомитета мероприятий Всемирного дня качества в Российской Федерации и Европейской организации по качеству.

Раздел XX

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

Произошедшие за последнее десятилетие перемены во внешней торговле России приобрели радикальный характер, что выражается в демонаполизации внешнеэкономической деятельности, которой в настоящее время занимаются тысячи предприятий и организаций.

Внешняя торговля представляет собой важнейший сегмент рынка и оказывает огромное влияние на экономическое положение России. Рост экспорта способствует росту валютной выручки, золотовалютных резервов и постепенному укреплению рубля.

К июлю 2001 г. в России зарегистрировано порядка 670 участников внешнеэкономической деятельности, но их вклад в развитие экспорта неравномерен: 75% его объема приходится на 100 крупных предприятий-поставщиков.

Однако следует отметить, что за истекшее десятилетие удельный вес страны в мировом экспорте товаров снизился с 2,2% в 1990 г. до 1,7% в 2001 г., в импорте соответственно с 2,3 до 0,8%. Чисто символическим продолжает оставаться участие России в мировом экспорте и импорте услуг — 0,7 и 1,2% соответственно*.

Экспортная среда является наиболее успешно развивающимся сектором национальной экономики РФ. По данным Госкомстата, за период с 1990 по 2002 г. экспорт России увеличился больше чем на 21%. При этом наиболее высокими темпами (на уровне 15–20%) он развивался в 1990–1996 гг., достигнув в 1996 г. 88,5 млрд дол. США. Затем ежегодные темпы прироста экспорта стали снижаться вплоть до 2000 г., когда произошло резкое увеличение объема экспорта (на 38%) до 106 млрд дол. США. По предварительным данным Госкомстата в 2002 г. экспорт России составил 107 млрд дол. США.

В структуре экспорта России устойчиво преобладает топливно-сырьевая продукция: на долю нефти, газа, металлов, древесины и целлюлозно-бумажных изделий, а также химической продукции и каучука приходится около 8/10 всего объема вывозимых из страны товаров. При этом в структуре экспорта в 2002 г. минеральные продукты составляли 54,4%, а в 1998 г. — 42,8%.

Доля драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них в товарной структуре экспорта России уменьшилась с 27,6% в 1998 г. до 18,8% в 2002 г.

* Коммерсантъ, № 15, 2003, с. 26.

Основными покупателями российских товаров являются страны ЕС: их доля в российском экспорте составила в 2002 г. 37%, доля стран Центральной и Восточной Европы за этот же период составила 17%. На долю стран СНГ в 2002 г. в российском экспорте приходилось 15%.

Российский импорт в течение последних 3 лет стабильно увеличивался и достиг в 2002 г. 58 млрд дол. США. (2000 г. — 45 млрд дол. США). Основная масса товаров, поступивших по импорту в Россию в 2002 г., приходилась на машины и оборудование (34%), продовольствие и сырье для его производства (18%), продукцию химической промышленности (18%).

Основными поставщиками товаров на российский рынок являются страны ЕС — их доля составила 37% в 2002 г., доля стран Центральной и Восточной Европы составила 7,5% и доля стран СНГ — 27%.

1. Основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности предприятий

Внешнеторговая деятельность — это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность). В соответствии с Федеральным законом «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» товаром является любое движимое имущество (включая все виды энергии) и отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты, являющиеся предметом внешнеторговой деятельности. Под услугами понимается предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений.

Исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность) включают в себя исключительные права на литературные, художественные и научные произведения, программы для электронно-вычислительных машин и базы данных; смежные права на изобретения, промышленные образцы, полезные модели, а также приравненные к результатам интеллектуальной деятельности средства индивидуального юридического лица (фирменные наименования, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, охрана которых предусмотрена законом.

Внешнеторговую деятельность в Российской Федерации могут осуществлять как российские, так и иностранные лица. К российским участникам внешнеторговой деятельности относятся юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, имеющие постоянное место нахождения на ее территории,

а также физические лица, имеющие постоянное или преимущественное место жительства на территории России и зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей. К иностранным участникам относятся юридические лица и организации в иной правовой форме, гражданская правоспособность которых определяется по праву иностранного государства, в котором они учреждены; физические лица — иностранные граждане, гражданская правоспособность и дееспособность которых определяется по праву иностранного государства, гражданами которого они являются, и лица без гражданства, гражданская дееспособность которых определяется по праву иностранного государства, в котором эти лица имеют постоянное место жительства.

Внешнеторговые операции, осуществляемые на международном рынке, включают в себя: экспортные, импортные, реэкспортные и реимпортные операции. К экспортным операциям относятся вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории России за границу без обязательства об обратном ввозе. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы Российской Федерации, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности. К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории Российской Федерации за границу, в частности при покупке иностранным лицом товара у российского лица и передаче его другому российскому лицу для переработки и последующего вывоза переработанного товара за границу.

Под импортом понимается ввоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, на таможенную территорию Российской Федерации из-за границы без обязательств об обратном вывозе.

К реэкспортным операциям относится вывоз с таможенной территории Российской Федерации ранее ввезенного товара, не подвергнутого переработке в реэкспортирующей стране. При этом при ввозе на таможенную территорию России товара, заявленного исключительно для реэкспорта, ввозные таможенные пошлины, налоги не взимаются. Фактический вывоз таких товаров должен быть осуществлен не позднее 6 месяцев со дня принятия таможенной декларации, если по истечении этого периода реэкспорт произведен не был, уплачиваются таможенные пошлины, налоги, а также проценты с них по ставкам, устанавливаемым Центральным банком РФ по предоставляемым этим банком кредитам.

При вывозе реэкспортируемых товаров уплаченные ввозные таможенные платежи подлежат возврату при условии, если:

товары находятся в том же состоянии, в котором они были на момент ввоза, кроме изменений состояния товаров вследствие естественного износа либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения;

Раздел XX

реэкспорт товаров происходит в течение 2 лет с момента ввоза; реэкспортируемые товары не использовались в целях извлечения дохода.

При вывозе реэкспортируемых товаров вывозные таможенные пошлины и налоги не взимаются.

Под реимпортными операциями понимается ввоз на таможенную территорию Российской Федерации ранее экспортированного, но не подвергнутого за рубежом переработке товара в установленные сроки без взимания таможенных пошлин и налогов.

Внешнеторговая деятельность в Российской Федерации регламентируется Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, Таможенным кодексом РФ, Налоговым кодексом РФ; Федеральными законами Российской Федерации «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ, «О валютном регулировании и валютном контроле» от 9 октября 1992 г. № 3615-1 (в ред. последующих изменений), «О таможенном тарифе» от 21 мая 1993 г. № 5003-1 (в ред. последующих изменений), «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» от 14 апреля 1998 г. № 63-ФЗ, «Об экспортном контроле» от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ; указами Президента РФ, постановлениями Правительства РФ, нормативными актами, а также общепризнанными принципами и нормами международного права.

Основными принципами государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации являются:

единство внешнеторговой политики как составной части внешней политики Российской Федерации;

единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением;

единство политики экспортного контроля, осуществляемой в целях реализации государственных задач обеспечения национальной безопасности, политических, экономических и военных интересов, а также выполнения международных обязательств России по недопущению вывоза оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия;

единство таможенной территории Российской Федерации;

приоритет экономических мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

равенство участников внешнеторговой деятельности и их недискриминация;

защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности;

исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во внешнеторговую деятельность, нанесения ущерба ее участникам и экономике Российской Федерации в целом.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности предприятий осуществляется с помощью широкого круга мер, число которых

постоянно растет. Все разнообразие применяемых государством инструментов влияния на внешнеэкономические связи может быть определенным образом систематизировано. Во-первых, все меры могут быть классифицированы в зависимости от направленности действия на экономические процессы как протекционистские и либерализационные. Протекционистские меры направлены на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, либерализационные меры, наоборот, — на снятие, снижение ограничений во внешней торговле, что приводит к росту конкуренции со стороны иностранных предприятий.

В зависимости от характера воздействия на экономические процессы все меры могут быть разделены на административные и экономические. К административным относятся меры прямого ограничения экспорта или импорта, в частности установление квот, лицензий, эмбарго и др. К экономическим относятся меры, которые воздействуют на экономические процессы через экономические интересы их участников (например, система налогообложения, курс валют, банковская процентная ставка, политика установления таможенных пошлин, акцизов, сборов). Среди положительных тенденций в России в сфере государственного регулирования внешней торговли следует отметить постепенный отказ от административных мер и переход к экономическим мерам.

Согласно Федеральному закону «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» все методы государственного регулирования внешней торговли разделены на таможенно-тарифные и нетарифные. Таможенно-тарифное регулирование осуществляется путем применения импортного и экспортного таможенных тарифов в целях регулирования операций по импорту и экспорту, в том числе для защиты внутреннего рынка Российской Федерации и стимулирования прогрессивных структурных изменений в экономике Российской Федерации, в соответствии с федеральными законами и международными договорами.

Таможенный тариф — это свод ставок таможенных пошлин (таможенного тарифа), применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу Российской Федерации и систематизированным в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности, которая определяется Правительством РФ исходя из принятых в международной практике систем классификации товаров. Таможенный тариф применяется в отношении ввоза товаров на таможенную территорию РФ и вывоза товаров с этой территории и является инструментом торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка товаров РФ при его взаимосвязи с мировым рынком. Порядок формирования и применения таможенного тарифа, а также правила обложения товаров пошлинами при их перемещении через таможенную границу РФ установлены Законом РФ «О таможенном тарифе».

Законом определены основные цели таможенного тарифа Российской Федерации:

Раздел XX

рационализация товарной структуры ввоза товаров в Российскую Федерацию;

поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории Российской Федерации;

создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в Российской Федерации;

защита экономики Российской Федерации от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;

обеспечение условий для эффективной интеграции России в мировую экономику.

Более подробно виды и порядок определения таможенных пошлин будут рассмотрены в отдельном разделе данной главы.

Нетарифные меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности отличаются большим разнообразием. В первую очередь это меры прямого ограничения — лицензирование и квотирование (далее рассмотрены подробно). Эти меры вводятся в соответствии с общепринятыми нормами международного права. В соответствии с российским законодательством процедура их проведения предусматривает ряд обязательных действий. Во-первых, обязательно проводится расследование всех обстоятельств, связанных с введением защитных мер. Расследованием занимается специальная комиссия при Правительстве РФ с привлечением необходимых организаций и специалистов на основании поручения Правительства РФ, или заявления органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации, или заявления производителя или объединения производителей, чье совокупное производство товаров, конкурирующих с импортируемыми, составляет более 50% общего внутреннего производства таких товаров. Расследование проводится в течение не более 2 месяцев со дня принятия заявления, и по его результатам составляется доклад, на основании которого и принимается окончательное решение о применении защитных мер.

Валютное регулирование и валютный контроль занимают особое место в ряду нетарифных инструментов регулирования внешнеторговой деятельности предприятий. *Валютное регулирование* — это деятельность государства, направленная на регламентирование внешнеэкономических расчетов и порядка совершения сделок с валютными ценностями. Валютное регулирование осуществляет Банк России. Он определяет сферу и порядок обращения в Российской Федерации иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте; издает нормативные акты, обязательные к исполнению в России как для резидентов, так и для нерезидентов; проводит все виды валютных операций; устанавливает правила проведения резидентами и нерезидентами в РФ операций с иностранной валютой и ценными бумагами в иностранной валюте; устанавливает порядок обязательного перевода, ввоза и пересылки в РФ иностранной валюты, принадлежащей резидентам; устанавливает общие правила выдачи лицензий банкам и иным кредитным учреждениям на осуществление валютных операций и выдает такие

лицензии; готовит и публикует статистику валютных операций РФ по принятым международным стандартам и т. п.

С целью обеспечения соблюдения валютного законодательства при осуществлении валютных операций Банк России и Правительство РФ, а также их агенты осуществляют валютный контроль, основными направлениями которого являются:

определение соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству и наличия необходимых для них лицензий и разрешений;

проверка выполнения резидентами обязательств в иностранной валюте перед государством, а также обязательств по продаже иностранной валюты на внутреннем рынке Российской Федерации;

проверка обоснованности платежей в иностранной валюте;

проверка полноты и объективности учета и отчетности по валютным операциям, а также по операциям нерезидентов в валюте РФ.

Агентами валютного контроля выступают организации, которые в соответствии с законодательными актами могут осуществлять функции валютного контроля. Агенты валютного контроля подотчетны соответствующим органам валютного контроля. Так, уполномоченные банки являются агентами валютного контроля, подотчетными Банку России. Органы валютного контроля наделены большим объемом прав: издание нормативных актов по валютному контролю, проведение проверок правильности осуществления валютных операций, определение порядка их учета и т. п. В случае выявления нарушений органы валютного контроля вправе применять разрешенные законодательством санкции.

В соответствии с действующим законодательством России резиденты обязаны продавать 50% выручки от экспорта товаров (работ, услуг) на внутреннем валютном рынке через уполномоченные банки. Для этих целей уполномоченные банки открывают предприятиям два валютных счета: транзитный и текущий. Транзитный счет предназначен для всех валютных поступлений в полном объеме, включая выручку от реализации товаров, работ и услуг за иностранную валюту на территории Российской Федерации. Средства, остающиеся в распоряжении предприятия после обязательной продажи части валютной выручки, учитываются на текущем валютном счете.

По поручению предприятий уполномоченные банки производят обязательную продажу части валютной выручки предприятий с их транзитных счетов. Обязательная продажа осуществляется от всей суммы поступлений в иностранной валюте, в том числе в виде авансов или предварительной оплаты, а оставшаяся часть валютной выручки переводится на текущий валютный счет предприятий. При этом до осуществления обязательной продажи части экспортной валютной выручки предприятия могут производить со своих счетов расходы, связанные с оплатой транспортировки, страхования и экспедирования грузов; с оплатой экспортных пошлин и таможенных процедур; иные расходы в случаях, разрешенных Банком России.

Основными документами, на основе которых осуществляется валютный контроль за поступлением валютной выручки от экспортеров, являются паспорт сделки и контракт. Паспорт сделки оформляется экспортером в двух экземплярах в уполномоченном банке на транзитный валютный счет, на который в будущем должна поступить вся валютная выручка от экспорта товаров по данному контракту. В паспорте сделки должны быть указаны:

- реквизиты банка;
- реквизиты экспортера;
- реквизиты иностранного покупателя;
- реквизиты и условия контракта (номер и дата подписания контракта, сумма контракта, валюта платежа, форма расчетов, срок поступления выручки);

в случае превышения срока поступления выручки 180 календарных дней — дата и номер лицензии Банка России.

Паспорт подписывается от имени экспортера должностным лицом, имеющим право первой подписи по счету экспортера в обслуживающем его коммерческом банке. С подписанием паспорта сделки экспортер принимает на себя ответственность за полное соответствие сведений, приведенных в нем, условиям контракта, на основании которого был составлен данный паспорт сделки, а также за зачисление в полном объеме и в установленные сроки выручки от экспорта товаров по контракту на свой транзитный валютный счет в уполномоченном банке. Копия паспорта сделки и контракт представляются экспортером в таможенные органы.

В целях ограничения вывоза капитала из России, который чаще всего осуществляется путем сокрытия валютной выручки за рубежом, предусматриваются следующие меры валютного контроля за импортными операциями:

- осуществление расчетов по внешнеэкономическим сделкам резидентов, предусматривающим ввоз товаров на таможенную территорию РФ, только через счета резидентов, заключивших или от имени которых заключены сделки с нерезидентами;

- импортеры-резиденты, заключившие или от имени которых заключены сделки, предусматривающие перевод из России иностранной валюты в целях приобретения товаров, обязаны ввезти товары, стоимость которых эквивалентна сумме уплаченных за них денежных средств в сумме, не менее ранее переведенной, в течение 180 календарных дней с даты оплаты товаров;

- импортеры-резиденты в случае невыполнения или ненадлежащего выполнения вышеуказанного положения несут ответственность в виде штрафа в сумме, эквивалентной сумме иностранной валюты, ранее переведенной в оплату товаров.

Экспортный контроль действует в целях защиты национальных интересов РФ при осуществлении внешнеторговой деятельности

в отношении вооружений, военной техники и товаров двойного назначения, а также соблюдения международных обязательств РФ по нераспространению оружия массового уничтожения. Перечень подпадающих под экспортный контроль товаров и услуг определяется списками, утверждаемыми указами Президента РФ по представлению Правительства РФ.

2. Лицензирование внешнеторговой деятельности предприятий

Лицензирование является нетарифной мерой государственного регулирования внешнеторговой деятельности предприятий и в России применяется с 1989 г. Порядок лицензирования внешнеторговой деятельности регламентируют следующие нормативные акты:

Положение о порядке лицензирования экспорта и импорта товаров (работ, услуг) в Российской Федерации (утверждено постановлением Правительства РФ от 31 октября 1996 г. № 1299, в ред. постановления Правительства РФ от 28 января 1997 г. № 77, от 2 февраля 1998 г. № 114, от 14 марта 1998 г. № 307, от 29 декабря 1998 г. № 1580, от 12 октября 2000 г. № 766, от 15 декабря 2000 г. № 973);

Методические указания о порядке приема заявлений, выдачи экспортных лицензий, ведения федерального банка лицензий (утверждены приказом МВЭС России от 11 июля 1997 г. № 367);

Правила оформления заявлений и выдачи экспортных и импортных лицензий (утверждены приказом МВЭС России от 18 марта 1997 г.).

Лицензирование предполагает, что на экспорт и (или) импорт отдельных товаров необходимо получать у соответствующего государственного органа специальное разрешение (лицензию). С помощью лицензирования осуществляется государственная монополия на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров. Перечни лицензируемых товаров (работ, услуг) устанавливаются федеральным законодательством; в настоящее время список товаров, экспорт и (или) импорт которых подлежит лицензированию, включает:

товары с содержанием драгоценных металлов, драгоценных камней, янтаря и изделий из них;

лекарственные средства и фармацевтические субстанции, применяемые в медицинских целях и в ветеринарии;

радиоактивные вещества и изделия на их основе;

ядерные материалы, оборудование и соответствующие технологии;

товары (материалы, оборудование и технологии) двойного применения, т. е. товары, которые имеют мирное назначение, но могут быть применены для создания ядерного, химического, бактериологического и других видов оружия;

Раздел XX

возбудители заболеваний (патогенов) человека, животных и растений; опасные отходы; пороха промышленного применения, взрывчатые вещества, средства взрывания и пиротехнические изделия; озоноразрушающие вещества и продукты, содержащие их; наркотические средства, сильнодействующие и ядовитые вещества; шифровальные средства (техника, части для нее, пакеты программ, документация);

дикие животные, дикорастущие растения, лекарственное сырье растительного и животного происхождения;

рыба, ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные; коллекционные материалы по минералогии и палеонтологии; химические средства защиты животных; информация о недрах по районам и месторождениям топливно-энергетического и минерального сырья; спирт этиловый и водка (только импорт).

Выдача лицензий осуществляется Министерством экономического развития и торговли РФ через своих уполномоченных в регионах, а в случае импорта спирта этилового и алкогольной продукции отдельных наименований — через уполномоченного по Центральному району.

Лицензии оформляются на бланках, изготовленных на специальной, защищенной от подделки бумаге, на основании заявлений, представленных на типовых бланках и заполненных в соответствии с правилами, определяемыми Министерством экономического развития и торговли РФ.

Лицензия является официальным документом, который разрешает осуществление экспортных или импортных операций в течение установленного срока. Лицензии оформляются на каждый вид товара в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности независимо от количества наименований товаров, включаемых в контракт (договор). Лицензии оформляются на каждый вид товара в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности независимо от количества наименований товаров, включенных в контракт (договор).

Лицензии могут быть разовыми или генеральными. Разовая лицензия выдается для осуществления экспортной или импортной операции по одному контракту сроком до 12 текущих месяцев начиная с даты выдачи лицензии.

Генеральная лицензия оформляется на каждый вид экспортируемого или импортируемого товара с указанием его количества и стоимости, без определения конкретного покупателя или продавца товара. Генеральная лицензия выдается на основании решения Правительства РФ на каждый вид товара на определенный срок.

Для получения лицензии заявителю необходимо направить уполномоченным Министерством экономического развития и торговли РФ в регионах следующие документы:

подписанное и заверенное своей печатью сопроводительное письмо с просьбой об оформлении лицензии;

заявление о выдаче лицензии на бланке установленной формы;
копию контракта (договора) купли-продажи или мены на русском языке или его перевод;

копию договора между экспортером или импортером и производителем или потребителем товара, если в качестве заявителя выступает посредник;

копии учредительных документов;

копии регистрационных документов:

для юридических лиц — свидетельство о государственной регистрации, справку о постановке на учет в налоговом органе;

для физических лиц. — свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя со штампом налогового органа;

решение соответствующего федерального органа исполнительной власти (по отдельным видам товаров, в отношении которых действует особый порядок экспорта или импорта, установленный законодательством Российской Федерации);

разрешение соответствующих федеральных органов исполнительной власти на осуществление определенных видов деятельности (в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации);

выписку из протокола Межведомственной комиссии по организации проведения конкурсов и аукционов по продаже экспортных и импортных квот или сертификат Министерства экономического развития и торговли РФ, являющиеся основанием для оформления лицензии;

в случаях импорта этилового спирта и алкогольной продукции отдельных наименований также: копию лицензии на право закупки по импорту, хранения и оптовой реализации этилового спирта, спирто-содержащей и алкогольной продукции; документы, характеризующие финансовое состояние импортера.

Представленные копии документов должны быть прошиты, заверены подписью и печатью заявителя. Кроме того, предъявляемые документы подлежат регистрации в Министерстве экономического развития и торговли РФ. Решение о выдаче лицензии или отказе в выдаче лицензии принимается в течение 25 дней со дня получения заявления со всеми необходимыми документами. В том случае, если представленные документы требуют доработки, срок принятия решения может быть продлен, но не более чем на 10 дней со дня представления доработанных документов.

Оформленная лицензия выдается в одном экземпляре и не подлежит передаче другим заявителям. Владелец лицензии должен направить оригинал лицензии в таможенный орган РФ по месту регистрации. Таким образом, лицензия является основанием для проведения таможенного оформления лицензируемых товаров.

Срок действия лицензии может быть продлен с целью завершения выполнения контрактных обязательств. Для этого владелец лицензии

Раздел XX

должен направить в Министерство экономического развития и торговли РФ в письменной форме просьбу с приложением:

по генеральной лицензии — копии соответствующего решения Правительства РФ;

по разовой лицензии — решения соответствующего федерального органа исполнительной власти.

Документы на продление срока действия лицензии рассматриваются уполномоченным в течение 10 дней с даты регистрации обращения владельца лицензии. Срок действия лицензии может быть продлен на следующий период: генеральной — в пределах срока, установленного соответствующим постановлением Правительства РФ; разовой — в пределах 12 текущих месяцев, исчисляемых с даты выдачи лицензии.

В отношении товаров, на которые установлены количественные ограничения экспорта или импорта, продление срока действия лицензии возможно только при условии продления срока действия этих ограничений. Продление срока действия лицензии оформляется в виде письма, подписанного уполномоченным Министерством экономического развития и торговли РФ в соответствующем регионе и заверенного его печатью, это письмо является неотъемлемой частью лицензии.

Министерство экономического развития и торговли РФ может отказать в выдаче лицензии в том случае, если заявление на выдачу лицензии оформлено неверно; если представлены недостоверные сведения о производимой экспортной или импортной операции; если в контракт включены условия, наносящие ущерб экономическим интересам РФ. Решение об отказе в выдаче лицензии должно быть мотивированным и должно направляться заявителю в письменной форме. Министерство экономического развития и торговли РФ может также приостановить действие выданной лицензии или аннулировать ее в том случае, если владелец лицензии: представил соответствующее заявление; нарушил условия ее действия; нарушил законодательство РФ.

3. Квотирование внешнеторговой деятельности

Квотирование также относится к нетарифным мерам государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации и регламентируется следующими законодательными и нормативными актами: Федеральными законами «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами» от 14 апреля 1998 г. № 63-ФЗ (в ред. Федерального закона от 24 июля 2002 г. № 110-ФЗ) и «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 8 июля 1997 г. № 96-ФЗ, от 10 февраля 1999 г. № 32-ФЗ); Положением о порядке проведения конкурсов и аукционов по продаже экспортных и импортных квот при введении Правительством РФ количественных ограничений, утвержденным постановлением Правительства РФ от 31 октября 1996 г. № 1299.

Внешнеторговая квота — это ограничения в стоимостном или физическом выражении, вводимые на импорт или экспорт конкретных товаров на определенный период времени. Общая квота — это количественные ограничения экспорта и импорта, вводимые Правительством РФ. Квота — это доля общей квоты, определяемая Министерством экономического развития и торговли РФ по согласованию с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и доводимая до Межведомственной комиссии по организации проведения конкурсов и аукционов по продаже экспортных и импортных квот с целью размещения и продажи на конкурсе или аукционе.

Меры прямого ограничения экспорта и импорта могут вводиться в исключительных случаях Правительством РФ с целью защиты национальных интересов и национального рынка. В соответствии со ст. 15 Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» экспорт из Российской Федерации и импорт в Российскую Федерацию осуществляются без количественных ограничений. Такие ограничения могут вводиться Правительством РФ в исключительных случаях в целях:

- обеспечения национальной безопасности Российской Федерации;
- выполнения международных обязательств Российской Федерации с учетом состояния на внутреннем товарном рынке;
- защиты внутреннего рынка Российской Федерации от импорта товаров, когда наносится существенный ущерб отечественным производителям аналогичных товаров.

Законодательство также предусматривает возможность установления запретов и ограничений экспорта и импорта исходя из национальных интересов, которые включают:

- соблюдение общественной морали и правопорядка;
- охрану жизни и здоровья людей, охрану животного и растительного мира и окружающей среды в целом;
- сохранение культурного наследия народов России;
- защиту культурных ценностей от незаконного вывоза, ввоза и передачи прав собственности на них;
- необходимость предотвращения истощения невозполнимых природных ресурсов, если меры, связанные с этим, проводятся одновременно с ограничениями соответствующего внутреннего производства и потребления;
- обеспечение национальной безопасности Российской Федерации;
- защиту внешнего финансового положения и поддержку платежного баланса Российской Федерации;
- выполнение международных обязательств Российской Федерации.

Кроме того, в целях поддержания равновесия платежного баланса РФ Правительство РФ может принять решение о временном ограничении импорта товаров путем введения импортной квоты на срок, необходимый для того, чтобы восстановить равновесие платежного баланса России.

Введение количественных ограничений экспорта осуществляется с учетом выполнения Россией своих обязательств по соглашениям, заключенным в соответствии с Федеральным законом «О соглашениях о разделе продукции», в части обеспечения экспорта минерального сырья, являющегося в соответствии с условиями указанных соглашений собственностью инвестора.

Постановления Правительства РФ о введении количественных ограничений экспорта и импорта принимаются и официально публикуются не позднее чем за 3 месяца до введения этих ограничений в действие. Срок действия ограничения, его досрочная отмена или продление, а также все изменения устанавливаются Правительством РФ с учетом международных обязательств Российской Федерации.

Распределение квот и выдача лицензий при установлении количественных ограничений осуществляются, как правило, путем проведения конкурса или аукциона или в порядке фактического проведения операций по экспорту или импорту до суммарного исполнения квоты с предоставлением федеральным органом исполнительной власти преимущественного права организациям-изготовителям. Порядок проведения конкурса или аукциона устанавливается Правительством РФ. Не допускается ограничение числа участников такого конкурса или аукциона и их дискриминация по признакам формы собственности, места регистрации, положения на рынке.

Конкурс по продаже экспортных или импортных квот может быть закрытым или открытым. Открытый конкурс — конкурс, в котором могут принимать участие любые участники внешнеторговой деятельности. В закрытом конкурсе могут принимать участие только российские участники внешнеторговой деятельности, получившие официальное приглашение Межведомственной комиссии по организации проведения конкурсов и аукционов по продаже экспортных и импортных квот (далее — Комиссия).

Объявление о проведении конкурса публикуется Комиссией в средствах массовой информации не менее чем за 30 дней до даты проведения конкурса. При проведении закрытого конкурса его потенциальным участникам рассылаются официальные приглашения по почте или факсимильной связью. К участию в конкурсе не допускаются следующие предприятия:

находящиеся в состоянии реорганизации, ликвидации или банкротства;

сообщившие о себе недостоверные сведения;

не представившие банковскую гарантию или платежный документ, подтверждающий внесение участником конкурса на специальный счет Министерства экономического развития и торговли РФ безусловного и безотзывного задатка, свидетельствующего о серьезности намерения претендента участвовать в конкурсе и обеспечивающего выполнение условий конкурса.

Конкурс проводится путем оценки представленных участниками конкурсных предложений, и предпочтение отдается участникам

внешнеторговой деятельности, способным реализовать квоту на наиболее выгодных для РФ экономических условиях. В срок не позднее 5 дней с даты определения победителя конкурса Комиссия направляет в его адрес уведомление, которое является официальным приглашением к подписанию соглашения между ним и Министерством экономического развития и торговли РФ.

Аукционная продажа квот производится российскими товарными биржами на основании соглашения о взаимодействии между этими биржами и Министерством экономического развития и торговли РФ. Межведомственная комиссия по организации проведения конкурсов и аукционов по продаже экспортных и импортных квот информирует биржи об установленных Правительством РФ общих квотах, предназначенных для продаж. Объявление о проведении аукциона должно быть сделано биржей не менее чем за 30 дней до его проведения.

При организации и проведении аукционов:

биржам запрещается осуществлять координацию деятельности между участниками аукциона, которая имеет либо может иметь своим результатом ограничение конкуренции;

все участники аукциона должны быть ознакомлены с правилами аукциона в приемлемый срок до начала его проведения;

исключение из состава участников лиц, имеющих право участвовать в аукционе, может быть осуществлено только в случаях нарушения ими установленных правил проведения аукциона;

ни одному из участников аукциона не могут быть созданы преимущественные условия, в том числе по доступу к конфиденциальной информации и по уменьшению платы за участие в аукционе;

в аукционе должны участвовать не менее трех лиц или групп лиц; одно лицо (группа лиц) не может в ходе одного аукциона приобрести более 35% объема квоты, выставяемой на продажу.

Победитель аукциона и руководство биржи подписывают в день проведения аукциона протокол о его результатах, который имеет силу договора. Победителю аукционной продажи квот Министерство экономического развития и торговли РФ через своего уполномоченного, в соответствующем регионе выдает сертификат на основании банковского подтверждения об оплате аукционной стоимости лота в срок не более 10 банковских дней со дня проведения торгов. При истечении этого срока квота выставяется для повторной аукционной продажи. Владелец сертификата имеет право передавать его для повторной аукционной продажи, слав его организатору аукциона, на котором он был приобретен.

4. Таможенные платежи

В соответствии с Таможенным кодексом РФ при перемещении товаров через таможенную границу Российской Федерации уплачиваются следующие таможенные платежи:

Раздел XX

таможенная пошлина;
налог на добавленную стоимость;
акцизы;

сборы за выдачу лицензий таможенными органами Российской Федерации и возобновление действия лицензии;

сборы за выдачу квалификационного аттестата специалиста по таможенному оформлению и возобновление действия аттестата;

таможенные сборы за таможенное оформление;

таможенные сборы за хранение товаров;

таможенные сборы за таможенное сопровождение товаров;

плата за информирование и консультирование;

плата за принятие предварительного решения;

плата за участие в таможенных аукционах.

Таможенная пошлина — обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при ввозе товара на таможенную территорию Российской Федерации или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза.

В Российской Федерации применяются следующие виды ставок пошлин:

адвалорные, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;

специфические, начисляемые в установленном размере за единицу облагаемых Товаров;

комбинированные, сочетающие оба названных вида таможенного обложения.

Также могут применяться сезонные и особые пошлины. Сезонные пошлины могут устанавливаться Правительством РФ для оперативного регулирования ввоза и вывоза товаров, срок их действия не может превышать 6 месяцев в году. В целях защиты экономических интересов Российской Федерации к ввозимым товарам могут временно применяться особые виды пошлин:

специальные пошлины, которые применяются в качестве защитной меры, если товары ввозятся в Россию в количествах и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров, а также как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы России, со стороны других государств или их союзников;

антидемпинговые пошлины применяются в случаях ввоза на территорию России товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране вывоза в момент этого ввоза, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в России;

компенсационные пошлины применяются в случаях ввоза товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит или угрожает нанести

материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в России.

Ставки таможенных пошлин являются едиными и не подлежат изменению в зависимости от лиц, перемещающих товары через таможенную границу РФ, видов сделок и других факторов. Предельные ставки ввозных таможенных пошлин, применяемые в отношении товаров, происходящих из стран, в торгово-политических отношениях с которыми Россия применяет режим наиболее благоприятствуемой нации, устанавливаются Государственной Думой. В отношении товаров, происходящих из стран, торгово-политические отношения с которыми не предусматривают такого режима либо страна происхождения которых не установлена, ставки ввозных таможенных пошлин, определяемые на основании Закона РФ «О таможенном тарифе», увеличиваются вдвое, за исключением случаев предоставления Российской Федерацией тарифных льгот (преференций) на основании соответствующих положений этого же Закона. Ставки вывозных таможенных пошлин и перечень товаров, в отношении которых они применяются, устанавливаются Правительством РФ.

По решению Правительства РФ в отношении определенных товаров могут устанавливаться тарифные льготы (тарифные преференции), под которыми понимаются предоставляемые на условиях взаимности или в одностороннем порядке при реализации торговой политики Российской Федерации льготы в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ, в виде возврата ранее уплаченной пошлины, освобождения от оплаты пошлины, снижения ставки пошлины, установления тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товара. Статьи 35-37 Закона РФ «О таможенном тарифе» предусматривают случаи предоставления тарифных льгот в РФ.

Применение налога на добавленную стоимость и акцизов к товарам, ввозимым на таможенную территорию РФ и вывозимым с этой территории, осуществляется в соответствии с Таможенным и Налоговым кодексами РФ.

За таможенное оформление товаров, включая транспортные средства, перемещаемые через таможенную границу РФ в качестве товара, и товары не для коммерческих целей, перемещаемые в несопроводяемом багаже, и грузов взимаются таможенные сборы за таможенное оформление в валюте Российской Федерации и в размерах, установленных Таможенным кодексом РФ.

За хранение товаров на таможенных складах временного хранения, владельцами которых являются таможенные органы РФ, взимаются таможенные сборы в размерах, определяемых Государственным таможенным комитетом РФ исходя из средней стоимости оказанных услуг.

За таможенное сопровождение товаров также взимаются таможенные сборы в размерах, определяемых Государственным таможенным комитетом РФ по согласованию с Министерством финансов РФ.

Раздел XX

Основой для исчисления таможенной пошлины, акцизов и таможенных сборов является таможенная стоимость товара. Основой для исчисления налога на добавленную стоимость является таможенная стоимость товаров, к которой добавляется таможенная пошлина, а по подакцизным товарам также и сумма акциза. Таможенная стоимость товара — это стоимость товара, используемая для целей: обложения товара пошлиной; внешнеэкономической и таможенной статистики; применения иных мер государственного регулирования торгово-экономических отношений, связанных со стоимостью товаров, включая осуществление валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним. Система определения таможенной стоимости товаров основывается на общих принципах таможенной оценки, принятых в международной практике. Она распространяется на товары, ввозимые на территорию России, и устанавливается Правительством РФ на основании Закона РФ «О таможенном тарифе». В соответствии с указанным Законом определение таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации, производится путем применения следующих методов:

- по цене сделки с ввозимыми товарами;
- по цене сделки с идентичными товарами;
- по цене сделки с однородными товарами;
- вычитания стоимости;
- сложения стоимости;
- резервного метода.

Основным методом определения таможенной стоимости является метод по цене сделки с ввозимыми товарами. Если же этот метод не может быть использован, применяется последовательно каждый из вышеперечисленных методов. Методы вычитания и сложения стоимости могут применяться в любой последовательности.

В соответствии с методом по цене сделки с ввозимыми товарами таможенной стоимостью товара является цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый товар на момент пересечения им таможенной границы РФ (до порта или иного места ввоза). При определении таможенной стоимости в цену сделки включаются следующие компоненты, если они не были ранее в нее включены:

расходы по доставке товара до авиапорта, порта или иного места ввоза товара, стоимость транспортировки, расходы по погрузке, выгрузке, перегрузке и перевалке товара, страховая сумма;

расходы, понесенные покупателем: комиссионные и брокерские вознаграждения; стоимость контейнеров или другой многооборотной тары, если она рассматривается как единое целое с вывозимыми товарами; стоимость упаковки, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

соответствующая часть стоимости следующих товаров и услуг, которые прямо или косвенно были предоставлены покупателем бесплатно или по сниженной цене для использования в связи с производством

или продажей на вывоз оцениваемых товаров: сырья, материалов, деталей и т. п.; инструментов, штампов, форм и других подобных предметов; вспомогательных материалов; материалов, израсходованных при производстве оцениваемых товаров (топлива, смазочных материалов), инженерной проработки, опытно-конструкторских работ и т. п.;

лицензионные и иные платежи за Использование объектов интеллектуальной собственности;

величина части прямого или косвенного дохода продавца от любых последующих перепродаж, передачи или использования оцениваемых товаров на территории Российской Федерации.

Однако указанный метод не может быть использован для определения таможенной стоимости товара в случае: если существуют ограничения в отношении прав покупателя на оцениваемый товар; если продажа и цена сделки зависят от соблюдения условий, влияние которых не может быть учтено; если данные, заявленные декларантом, не подтверждены документально либо не являются количественно определенными и достоверными; если участники сделки являются взаимозависимыми лицами. В этом случае используются другие разрешенные законодательством методы определения таможенной стоимости.

Порядок определения таможенной стоимости товаров, вывозимых из Российской Федерации, установлен в настоящее время постановлением Правительства РФ «О порядке определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Российской Федерации» от 7 декабря 1996 г. № 1461. В соответствии с этим документом таможенная стоимость вывозимых товаров определяется на основе цены сделки, т. е. цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате при продаже товаров на экспорт.

В таможенную стоимость вывозимых товаров также включаются следующие расходы, понесенные покупателем, но не включенные в фактически уплаченную или подлежащую уплате цену сделки:

комиссионные и брокерские вознаграждения;

стоимость контейнеров или другой многооборотной тары, если она рассматривается как единое целое с вывозимыми товарами;

стоимость упаковки, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

соответствующая часть стоимости предоставленных покупателем продавцу бесплатно или по сниженной цене для производства или продажи на экспорт вывозимых товаров следующих товаров и услуг: сырье, материалы, детали и т. п.; инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы; вспомогательные материалы; инженерная проработка, опытно-конструкторские работы и т. п.;

лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности;

поступающая продавцу прямо или косвенно часть дохода от последующих перепродаж, передачи или использования вывозимого товара;

Раздел XX

налоги (за исключением таможенных платежей, уплачиваемых при заявлении таможенной стоимости).

Таможенная стоимость заявляется (декларируется) таможенному органу РФ при перемещении товаров через границу лицом, осуществляющим это перемещение (декларантом). Основным документом, в котором заявляется таможенная стоимость товара, является базовый документ таможенного контроля — грузовая таможенная декларация, которая содержит информацию об отправителе и получателе товара, о стране, в которой зарегистрирована фирма-партнер, о стране происхождения товара или стране назначения товара, об условиях поставки, о валюте контракта, о квоте, о таможенной стоимости товара и соответственно о подлежащих взысканию таможенных платежах. Однако для заявления таможенной стоимости ввозимых товаров дополнительно применяются специализированные формы деклараций: декларации таможенной стоимости ДТС-1 и ДТС-2, где приводится подробный расчет таможенной стоимости с разбивкой по ее составляющим. Форма ДТС-1 используется в случае применения первого метода определения таможенной стоимости ввозимых товаров, а форма ДТС-2 — во всех остальных случаях определения таможенной стоимости ввозимых товаров.

Декларация таможенной стоимости является приложением к соответствующей грузовой таможенной декларации и без нее недействительна, соответственно она представляется одновременно в таможенный орган, производящий таможенное оформление товаров. Декларация таможенной стоимости заполняется на все товары, ввозимые на таможенную территорию РФ, при заявлении тех таможенных режимов, в соответствии с которыми ввозимые товары облагаются таможенными пошлинами, акцизами, НДС и прочими налогами и сборами, взимание которых возложено на таможенные органы РФ. Таможенным кодексом РФ в целях таможенного регулирования установлены следующие виды таможенных режимов товаров и транспортных средств: выпуск для свободного обращения; реимпорт; транзит; таможенный склад; магазин беспошлинной торговли; переработка на таможенной территории; переработка под таможенным контролем; временный ввоз (вывоз); свободная таможенная зона; свободный склад; переработка вне таможенной территории; экспорт; реэкспорт; уничтожение; отказ в пользу государства.

5. Порядок создания на предприятии (в организации) внутрифирменной системы экспортного контроля

В целях обеспечения выполнения постановления Правительства РФ от 22 января 1998 г. № 57 и оказания организационно-методической помощи предприятиям и организациям Российской Федерации различных форм собственности, участвующим в международном обмене

товарами, работами и услугами, в разработке и внедрении внутрифирменных систем экспортного контроля Федеральной службой России по валютному и экспортному контролю 12 мая 1998 г. утверждено Методическое руководство по созданию на предприятии (в организации) внутрифирменной системы экспортного контроля.

Внутрифирменная система экспортного контроля — это комплекс мер, добровольно осуществляемых предприятиями и организациями и направленных на то, чтобы экспорт материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации и услуг и принятие решений в этой области осуществлялись при неукоснительном соблюдении законодательства Российской Федерации. Целью создания внутрифирменной системы экспортного контроля является формирование на предприятии (в организации) механизма проверок для обеспечения легитимности внешнеторговых сделок с тем, чтобы содействовать более эффективному управлению внешнеэкономической деятельностью, облегчить выполнение процедур, связанных с получением экспортных лицензий, а также воспрепятствовать осуществлению передачи материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации, в результате которой может быть нанесен ущерб государственным интересам Российской Федерации либо нарушены ее международные обязательства в области нераспространения оружия массового уничтожения, ракетных средств его доставки и иных наиболее опасных видов оружия.

Создаваемая внутрифирменная система экспортного контроля должна быть адекватна сфере коммерческих интересов предприятия (организации), его экономическим возможностям и деловой активности на внешних рынках. При разработке внутрифирменной системы экспортного контроля и планировании организационных мероприятий, необходимых для ее функционирования, следует учитывать профиль деятельности и производственной структуры предприятия (организации), наличие филиалов и дочерних компаний, потенциальную возможность использования экспортируемой продукции для создания оружия массового уничтожения, ракетных средств его доставки и иных наиболее опасных видов оружия, объемы и география экспортных продаж и другие факторы. При осуществлении внешнеэкономической деятельности предприятие (организация), задействованное в работах по государственному заказу, должно учитывать необходимость их приоритетного выполнения.

На предприятии (в организации) должно быть назначено должностное лицо, ответственное за вопросы экспортного контроля, которое непосредственно подчиняется руководителю предприятия (организации) и наделяется полномочиями, достаточными для эффективного выполнения возложенных на него функций, в том числе правом приостанавливать экспортные сделки в случае возникновения любых обстоятельств, которые могут привести к нарушению законодательства Российской Федерации или невыполнению ее международных обязательств. Ответственный за вопросы экспортного контроля по своему

Раздел XX

служебному положению должен быть независим от структурных подразделений, отвечающих за коммерческо-сбытовую деятельность. В процессе выполнения возложенных на него функций он взаимодействует с военным представительством Министерства обороны Российской Федерации, аккредитованным на предприятии (в организации).

Исходя из имеющихся у предприятия возможностей, в помощь ответственному за вопросы экспортного контроля должны быть выделены соответствующий персонал и средства организационно-технического обеспечения. В зависимости от объема внешнеторговых операций на малых и средних предприятиях работы по экспортному контролю могут выполняться одним или несколькими сотрудниками, на которых в дополнение к их основным служебным обязанностям возлагаются функции уполномоченных по экспортному контролю, на крупных же предприятиях с большими объемами экспортных продаж, как правило, создается специальное подразделение — служба экспортного контроля.

Служба экспортного контроля (уполномоченные по экспортному контролю) под руководством ответственного за вопросы экспортного контроля должна обеспечивать выполнение следующих функций:

организационно-техническое и информационное обеспечение работы внутрифирменной системы экспортного контроля;

комплексная проверка (скрининг) внешнеторговых сделок;

обеспечение выполнения требований экспортного контроля при осуществлении деятельности, связанной с участием в международных выставках, конференциях или семинарах;

обучение сотрудников предприятия (организации) по вопросам экспортного контроля;

подготовка и оформление документов, необходимых для получения в установленном порядке экспортных лицензий и иных разрешений, выдаваемых компетентными государственными органами;

ведение документации по экспортному контролю.

Работники, занимающиеся вопросами внешнеэкономической деятельности, обязаны знать положения нормативных правовых актов по экспортному контролю, в том числе требования и ограничения, действующие в отношении экспортируемой продукции и ее конкретных зарубежных рынков сбыта, с тем, чтобы обеспечить их выполнение. С этой целью на предприятии (в организации) должно быть организовано обучение персонала, которое должно проводиться службой экспортного контроля (уполномоченными по экспортному контролю) либо приглашенными со стороны специалистами, обладающими необходимыми для этого квалификацией и знаниями. Содержание учебных программ разрабатывается с учетом уровня подготовки и специфики производственной деятельности обучаемого персонала.

Предприятие (организация) должно располагать полными текстами нормативных актов, регулирующих вопросы экспортного контроля. На службу экспортного контроля (уполномоченных по экспортному контролю) возлагаются обязанности по отслеживанию изменений

и дополнений, вносимых в указанные нормативные акты, а также по доведению их содержания до сведения всех работников, имеющих отношение к внешнеэкономической деятельности.

На предприятии (в организации) должна вводиться процедура скрининга внешнеторговых сделок на предмет их соответствия требованиям экспортного контроля. Это необходимо для того, чтобы своевременно выявить подозрительные заказы и тем самым избежать участия в сомнительных сделках, которые могут повлечь за собой применение санкций к предприятию (организации) или негативно отразиться на его деловой репутации. Организация и проведение скрининга внешнеторговых сделок, который включает классификационную оценку экспортируемой продукции и проверку ее конечного использования, возлагаются на службу экспортного контроля (уполномоченных по экспортному контролю). В целях повышения объективности и достоверности проводимых проверок работникам предприятия (организации), имеющим отношение к внешнеторговым сделкам, вменяется в обязанность оказывать службе экспортного контроля (уполномоченным по экспортному контролю) содействие и предоставлять необходимую для этого информацию, которой они располагают. Результаты скрининга оформляются документально и утверждаются ответственным за вопросы экспортного контроля.

С целью выявления товаров и технологий, подлежащих экспортному контролю, на вывоз которых необходимо получить экспортную лицензию или иное предусмотренное законодательством Российской Федерации разрешение, проводится классификационная оценка экспортируемой продукции в отношении каждого предмета экспорта путем сопоставления и установления соответствия его характеристик техническому описанию товаров и технологий, включенных в контрольные списки. В процессе выполнения квалификационной оценки следует также выявлять товары и технологии, потенциально пригодные для использования при создании оружия массового уничтожения и ракетных средств его доставки. К указанной категории относятся товары и технологии, перечисленные в соответствующих контрольных списках, но по своим характеристикам не подпадающие под их действие. Классификационная оценка экспортируемой продукции выполняется с участием специалистов технических подразделений, знающих технические параметры и конструктивные особенности проверяемого изделия (объекта).

С целью оценки надежности заказчика и конечных пользователей экспортируемой продукции, а также определения рисков, связанных с возможным отвлечением предметов экспорта на запрещенные цели или по любому иному несанкционированному назначению, проводится проверка конечного использования. Данной проверке подлежат товары и технологии, в отношении которых в соответствии с законодательством Российской Федерации установлен экспортный контроль, а также товары и технологии, потенциально пригодные для использования

при создании оружия массового уничтожения и ракетных средств его доставки.

До сведения работников, занимающихся на предприятии вопросами внешнеэкономической деятельности и экспортного контроля, должны быть доведены признаки («индикаторы») риска для того, чтобы помочь им выявлять подозрительные заказы и оценивать надежность заказчика (конечных пользователей). Примерные порядок проведения проверки конечного использования и перечень таких признаков приведены в Методическом руководстве по созданию на предприятии (в организации) внутрифирменной системы экспортного контроля.

Для товаров и технологий, на вывоз которых в соответствии с законодательством Российской Федерации требуется лицензия или иное разрешение, служба экспортного контроля (уполномоченный по экспортному контролю) подготавливает согласно установленным правилам заявление на выдачу лицензии или иного разрешения, а также всю необходимую сопроводительную документацию и направляет их в соответствующий федеральный орган исполнительной власти. Эти документы должны быть тщательно проработаны, надлежащим образом оформлены, согласованы с ответственным за вопросы экспортного контроля и соответствующими службами предприятия (организации) и утверждены руководителем предприятия (организации). Руководитель предприятия (организации) или любое другое должностное лицо не должны санкционировать отгрузку (передачу) иностранному заказчику товаров и технологий, подлежащих экспортному контролю, до тех пор, пока не будут получены экспортная лицензия либо иное предусмотренное законодательством Российской Федерации разрешение на их вывоз.

Внешнеторговые сделки с товарами и технологиями, подлежащими экспортному контролю, должны совершаться в сроки и на условиях, указанных в лицензии или ином разрешении. В случае если предприятие (организация) станет известно о том, что предметы экспорта используются в запрещенных целях или по любому иному несанкционированному назначению либо предпринята попытка таких действий, следует незамедлительно информировать об этом Федеральную службу России по валютному и экспортному контролю и приостановить выполнение сделки.

До представления экспортируемой продукции для производства таможенного оформления на предприятии (в организации) осуществляется контроль за ее упаковкой и отгрузкой. Он производится персоналом подразделения, занимающегося отправкой продукции самостоятельно или с участием представителя службы экспортного контроля (уполномоченного по экспортному контролю). Целью предотгрузочного контроля является подтверждение соответствия фактически отгружаемых товаров и технологий тем, которые указаны в товаросопроводительных документах, а также в лицензии или ином разрешении, выданном уполномоченным государственным органом.

Внешнеторговая деятельность предприятий (организаций)

В случае выявления какого-либо несоответствия отгрузочные работы должны быть прекращены до выяснения всех обстоятельств, кроме того, необходимо информировать о случившемся ответственного за вопросы экспортного контроля.

На предприятии (в организации) должны быть установлены и доведены до сведения всех сотрудников правила и процедуры, регламентирующие порядок организации работы с информацией и документами, относящимися к внешнеэкономической деятельности и экспортному контролю. Все поступающие на предприятие (в организацию) заказы (коммерческие предложения) на экспорт продукции (выполнение работ, оказание услуг) подлежат регистрации и учету в хронологически прослеживаемой последовательности. Коммерческая документация по внешнеторговым сделкам (контракты, протоколы о намерениях, переписка с заказчиком, счета-фактуры, отгрузочные и товаросопроводительные документы) должна храниться на предприятии не менее 3 лет, если законодательством Российской Федерации не установлены более длительные сроки хранения.

Ответственный за вопросы экспортного контроля должен осуществлять методическое руководство и контроль за внешнеэкономической деятельностью дочерних компаний и филиалов в части соблюдения ими требований экспортного контроля. Персонал предприятия (организации), осуществляющий управленческие функции, обязан ставить в известность ответственного за вопросы экспортного контроля о содержании направляемых в адрес дочерних компаний и филиалов директив и указаний, касающихся внешнеэкономической деятельности.

Должностные лица и служащие предприятия (организации) обязаны информировать ответственного за вопросы экспортного контроля о любых ставших им известными нарушениях законодательства Российской Федерации, а также обстоятельствах, которые могут привести к таким нарушениям. Ответственный за вопросы экспортного контроля обязан немедленно провести проверку по каждому поступившему сообщению и в случае, если факты подтвердятся, информировать руководство предприятия (организации) для принятия мер по их устранению и наказанию виновных.

С целью повышения эффективности внутрифирменной системы экспортного контроля работа подразделений и персонала, занимающихся внешнеэкономической деятельностью и экспортным контролем, подвергается регулярным проверкам, которые проводятся ответственным за вопросы экспортного контроля. В процессе проверки контролируются следующие вопросы:

наличие, полнота и правильность ведения документации, относящейся к экспортному контролю, регистрации и учета экспортных заказов;

выполнение скрининга внешнеторговых сделок и документальное оформление его результатов.

Периодичность таких проверок должна устанавливаться в зависимости от объемов и частоты осуществления экспортных операций, характера экспортируемой продукции и других факторов, но не реже одного раза в год.

Раздел XXI

РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

1. Сущность риска

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота. Поэтому с возникновением и развитием капиталистических отношений появляются различные теории риска, а классики экономической теории уделяют большое внимание исследованию проблем риска в хозяйственной деятельности.

Возникновение интереса к проявлению риска в деятельности предприятий в России связано с проведением экономической реформы. Хозяйственная среда все более приобретает рыночный характер, что вносит в предпринимательскую деятельность дополнительные элементы неопределенности, расширяет зоны рискованных ситуаций.

Говоря о проблеме рисков в предпринимательской деятельности, следует учитывать, что многие риски, реально существующие в настоящее время в экономике России, с одной стороны, вызваны тем, что цивилизованные экономические рыночные отношения в России еще только складываются и, соответственно, не являются типичными, как в развитых странах. С другой стороны, методы и способы ведения экономической деятельности российскими предпринимательскими организациями, доставшиеся в «наследство» от эпохи социализма, в свою очередь, обусловили присущие только России разновидности рисков и их проявлений. В административно-командной экономике предприятиям приходилось иметь дело с риском невыполнения государственного плана, нарушением договорных обязательств, недопоставок продукции и т. п., т. е. риски были обусловлены чаще всего несоблюдением правил и норм хозяйственной деятельности той поры. Многие предпринимательские риски в рыночной экономике России также обусловлены неэкономическими факторами.

В классической же рыночной экономике первостепенными факторами риска являются относительная неопределенность конъюнктуры рынка, поведение потребителя и ряд других экономических факторов. В этом и заключается основное отличие — в странах со стабильным политическим режимом и устоявшимися экономическими принципами

регулирования рынка значение неэкономических факторов существенно ниже, чем в России, или же эти факторы достаточно хорошо просчитываются.

С переходом России к рыночной системе хозяйствования происходят коренные изменения в системе управления предприятием. Оно самостоятельно разрабатывает стратегию своего развития и осуществляет тактические меры по ее претворению в реальность. При этом неизбежно возникают ситуации, при которых предпринимательские организации рискуют понести убытки.

Причина высокой рискованности предпринимательской деятельности заключена не только внутри предприятия (связанная с работой подразделений и персонала), но и значительно определена ситуацией, складывающейся во внешней среде предпринимательской фирмы. Это факторы политического, общеэкономического, правового и социально-культурного развития страны.

Одна из основных причин возникновения предпринимательского риска — неопределенность внешней среды, так как всем предпринимателям приходится осуществлять свою деятельность в условиях нарастающей неопределенности и изменчивости экономической среды, что способствует формированию постоянно меняющихся хозяйственных ситуаций.

В рыночной экономике существуют три основные группы причин возникновения ситуации неопределенности (рис. 1).

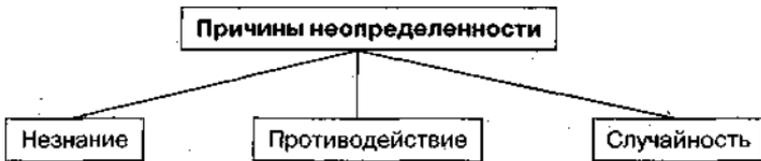


Рис. 1. Основные группы причин возникновения ситуации неопределенности

Незнание — это недостаточность знаний о внешней предпринимательской среде. Случайность, т. е. будущие события, которые очень сложно предвидеть, так как в некоторых случаях те или иные события даже в сходных условиях происходят неодинаково. Выход оборудования из строя, изменение спроса на продукцию или услугу, неожиданный срыв по сбыту продукции и невыполнение поставщиками своих обязательств — все это относится к случайностям.

Третья группа — противодействие, т. е. те или иные события, которые затрудняют эффективную деятельность предпринимательской фирмы, например конфликты между подрядчиком и заказчиком, трудовые конфликты в коллективе и т. п.

Основная задача предпринимателя — «предугадать» возможные причины неопределенности, которые и являются источниками возникновения рискованных ситуаций, найти возможные пути преодоления случайностей и противодействий.

Рост числа убыточных предприятий показывает, что без учета фактора риска в хозяйственной деятельности не обойтись, без этого сложно

получить адекватные реальным условиям результаты деятельности. Создать эффективный механизм функционирования предприятия на основе концепции безрискового хозяйствования невозможно.

В настоящее время в России наиболее рискованной является производственная деятельность. Это связано с тем, что структурная перестройка экономики не обеспечила необходимых условий для развития производственной деятельности. Риск невостребованности произведенной продукции, хронические неплатежи между предприятиями, многочисленные высокие налоги, сборы и пошлины тормозят развитие предпринимательства в производственной сфере.

Процесс производства включает в себя несколько стадий, на каждой из которых предприятие может понести потери в результате ошибочных действий руководства или негативного воздействия внешней среды. При осуществлении производственной деятельности необходимо учитывать вероятность возникновения того или иного вида риска на каждой стадии производственного процесса, от закупки сырья до реализации готовой продукции. В целом система рисков в производственной деятельности приведена на рис. 2.

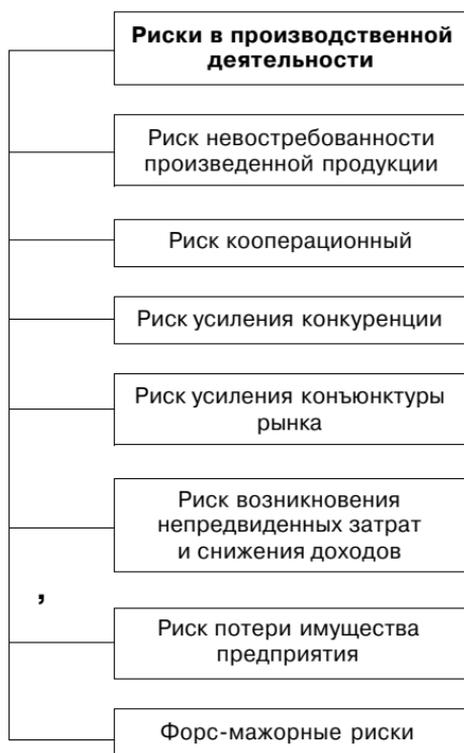


Рис. 2. Основные риски, возникающие в производственной деятельности

В то же время в рамках отдельных видов риска необходимо выделить определенные подвиды риска, т. е. дать более полную классификацию рисков в производственном предпринимательстве.

2. Риск невостребованности произведенной продукции

Риск невостребованности продукции возникает вследствие отказа потребителя от приобретения произведенной продукции. Риск характеризуется величиной возможного экономического и морального ущерба, понесенного производителем по этой причине. Причин возникновения риска невостребованности произведенной продукции может быть много, но, как правило, они взаимосвязаны и взаимообусловлены. Эти причины по условиям возникновения можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние причины возникновения риска зависят от деятельности самого предприятия, его подразделений и отдельных работников, основные из них изображены на рис. 3.

Уровень риска невостребованности продукции зависит от уровня квалификации персонала предприятия, так как именно ошибки работников могут повлечь за собой возникновение данного риска. Например, неправильно составленный специалистами прогноз спроса на производимую предприятием продукцию приведет к диспропорции между объемом произведенной и объемом реализованной продукции, т. е. часть продукции не будет реализована. В результате подобной



Рис. 3. Основные внутренние причины возникновения риска невостребованности произведенной продукции

ошибки предприятие понесет убытки. Кроме того, неверный выбор работниками маркетинговой службы каналов сбыта произведенной продукции, направления ее сбыта, времени и места реализации может привести к несоответствию фактического объема реализации прогнозируемому объему спроса, что также снизит прибыль предприятия.

Несоответствие уровня квалификации рабочих, других категорий работников применяемой технологии производства продукции, низкая технологическая дисциплина, слабый контроль за качеством изготовления деталей, узлов, сборки могут привести к низкому качеству продукции, падению спроса на нее, что приведет к снижению цены продукции, уменьшению выручки и прибыли, а также к падению репутации предприятия, снижению его конкурентоспособности.

Организация производственного процесса также сказывается на уровне риска невостребованности продукции. Нарушения в технологическом цикле приводят к снижению качества производимой продукции, к явному или скрытому браку. Обнаружение скрытого брака потребителями наносит предприятию не только экономический, но и моральный вред. Возврат бракованной продукции потребителем приравнивается к невостребованной продукции, к тому же потребителю необходимо возместить причиненные убытки. Неритмичность работы подразделений предприятия, внеплановые остановки оборудования отражаются на себестоимости и качестве продукции. Чтобы перекрыть время простоев, предприятие часто прибегает к штурмовщине и нарушению технологии, что отрицательно сказывается на конечных результатах.

Использование физически устаревших основных производственных фондов приводит к частым поломкам и остановке оборудования. В результате увеличивается время ремонта, повышаются затраты на производство продукции и снижается ее качество.

Причины несоблюдения технологического процесса на предприятии можно объединить в две группы:

зависящие от персонала предприятия: низкий уровень управления, ошибки в планировании, недостаточное знание технологии производства данной продукции, использование устаревшего оборудования, слабый контроль качества, применение недоброкачественных материалов, сырья, комплектующих изделий, низкая производственная дисциплина, слабая мотивация работников и др.;

не зависящие от предприятия: внезапное отключение электроэнергии, перебои в водоснабжении, аварийные остановки предприятия и т. п.

На уровень риска опосредованно влияют качество сырья и материалов, своевременность их поступления на предприятие, а также их цена. Замена необходимых материалов на другие может увеличить риск в том случае, если заменяющие материалы или дороже, или не соответствуют техническому уровню изготавливаемой продукции. А это приводит к увеличению цены производимой продукции и падению спроса на нее даже при улучшении качества продукции.

Непосредственное влияние на уровень риска невостребованности продукции могут оказывать и другие внутренние факторы:

организация сети сбыта и системы продвижения продукции к потребителю;

выбор каналов сбыта — использование услуг оптовых и розничных посредников или самостоятельная реализация товаров конечному потребителю.

Возможность возникновения риска невостребованности продукции при неэффективной организации сбыта вероятна для следующих ситуаций:

если производитель опирается на собственные каналы сбыта, руководство предприятия может ошибиться в подборе и расстановке кадров в службе сбыта, в организации оплаты труда работников службы сбыта, недооценить или переоценить значимость сети штатных региональных и разъездных сбытовых агентов;

если предприятие в целях сохранения большей экономической независимости отказывается от услуг торговых фирм и создает собственную сбытовую сеть, издержки содержания которой вызывают снижение объема прибыли либо в расчете на единицу продукции при ее стабильной продажной цене, либо в суммарном выражении при увеличении продажной цены. Это может привести к снижению конкурентоспособности продукции и уменьшению объемов ее продаж;

если предприятие предоставляет предприятиям-посредникам исключительные права по сбыту продукции на локальном или региональном рынке. Недостаточная заинтересованность посредника или отсутствие необходимого опыта, низкий уровень материальных возможностей могут снизить объемы продажи продукции предприятия.

Прежде чем предпринимать какие-либо шаги по организации рекламирования продукции, предприятию необходимо определить, с какой целью это делается, так как неправильно выбранный мотив или рекламный образ могут привести к совершенно противоположному результату по сравнению с ожидаемым.

Реклама должна быть выполнена профессионально. Не следует в целях экономии заказывать рекламу случайным агентствам.

Риск невостребованности продукции может возникать в связи с тем, что:

реклама недостаточна или избыточна по интенсивности, частоте доведения ее в различных формах до потребителя;

реклама недостаточна или избыточна по своему объему;

реклама неверно сегментирована, т. е. неверно распределены различные по содержанию рекламные ролики между различными группами потенциальных покупателей;

выбраны не самые эффективные для определенного сегмента рынка или для определенной группы потребителей формы рекламы.

Внешние причины риска невостребованности продукции, как правило, непосредственно не зависят от деятельности предприятия, хотя

в некоторых случаях такая зависимость существует. Например, из-за плохой организации документооборота уведомление о готовности заказа отправлено потребителю несвоевременно, в результате потребитель отказался приобретать заказанную продукцию.

К не востребованности продукции приводит нестабильная экономическая ситуация, в частности рост инфляции (что приводит к снижению покупательной способности населения), а также инфляционные ожидания. Опасаясь роста инфляции, население закупает товары впрок, а затем наступает спад спроса и его стабилизация. Предприятиям необходимо учитывать это при планировании объемов производства.

Следует учитывать и политическую нестабильность. Во избежание возможности риска надо тщательно изучать и анализировать обстановку в регионах и (или) странах нахождения фактических и потенциальных потребителей своей продукции.

Демографический фактор также влияет на риск не востребованности продукции, особенно продукции, которая рассчитана на определенные демографические группы. Важна и география распределения потребителей, поскольку различные географические регионы предъявляют специфические требования к техническим параметрам изделия, а также к его качеству.

3. Риски неисполнения хозяйственных договоров (контрактов) (кооперационные риски)

Многочисленные и разнообразные деловые связи между предприятиями опосредуются заключением хозяйственных договоров в соответствии с гражданским законодательством. Хозяйственная деятельность базируется на сделках, своевременное исполнение которых хозяйствующими партнерами, потребителями является важным условием устойчивой работы предприятий (организаций).

Чтобы по возможности избежать возникновения риска, руководители (менеджеры) предприятий, функционирующих в производственной сфере, должны при заключении и исполнении хозяйственных договоров руководствоваться соответствующими статьями ГК РФ и другими законодательными и нормативными актами, регулируемыми договорные отношения предпринимателей с хозяйствующими партнерами. Предприниматели свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора (п. 2 ст. 1 ГК РФ). При заключении хозяйственных договоров предприниматель должен руководствоваться статьями части первой ГК РФ, входящими в гл. 27, 28, 29, а также статьями части второй ГК РФ, раскрывающими сущность отдельных видов и типов договоров: поставки, купли-продажи, подряда, аренды и др. В договорах (контрактах) важно в соответствии с законодательством устанавливать размер и порядок возмещения ущерба при неисполнении или ненадлежащем исполнении хозяйственных договоров.

Практика показывает, что в производственной сфере предприятия во многом рискуют от ненадлежащего исполнения партнерами договоров, их неплатежеспособности. К внешней причине появления риска в настоящее время следует отнести в первую очередь неспрогнозируемую неплатежность хозяйствующих партнеров. Этот фактор в российской экономике пока является определяющим. Неплатежеспособность одного предприятия сказывается на неплатежеспособности рядовых покупателей.

Невыполнение финансовых обязательств хозяйствующих партнеров может оказаться определяющей причиной банкротства предприятия. Как показывают статистические данные, число убыточных предприятий в экономике в целом и во всех отраслях материального производства за последние годы в России резко возросло.

Риски по хозяйственным договорам (контрактам), как показывает анализ результатов заключения и исполнения договоров, включают следующие их виды.

1. Риск отказа партнера от заключения договора после проведения переговоров. Возникает в случае необходимости изменения предварительных условий контракта и в случае недобросовестности партнера. Этот риск имеет место как из-за вероятности «переключения» партнера (поставщика или покупателя) на конкурирующие предприятия (покупателя или поставщика), которые могут предложить лучшие условия сделки или просто быть более оперативными и готовыми оформить размещение заказа, могут располагать более активными и профессиональными посредниками, так и из-за ухудшения рыночной конъюнктуры для партнера, что делает для него сделку по ранее согласованной цене убыточной или нереальной для выполнения.

Для снижения риска в данной ситуации предприятию следует составлять протокол о намерениях, в котором определяется срок, в течение которого договаривающиеся стороны могут вносить необходимые изменения, и указывается размер материальной ответственности сторон в случае отказа от подписания контракта.

2. Риск заключения предприятием договоров на условиях, отличающихся от наиболее приемлемых либо обычных для фирмы и отрасли. Например, к дополнительным обязательствам, которые может потребовать поставщик, относятся обязательства по транспортировке закупаемых товаров и их страхованию, открытию аккредитива, предоставление банковской гарантии и т. п. Возникает указанный риск в случае, когда предприятие не имеет необходимого опыта, постоянных и проверенных партнеров и достаточной гибкости, позволяющих ему заключать сложные контракты на выгодных условиях.

3. Риск вхождения в договорные отношения с недееспособными или неплатежеспособными партнерами (контрагентами), что выражается в заключении договоров на закупку ресурсов либо оказание услуг с поставщиками (контрагентами), которые неправомочны входить в подобные договорные отношения или не в состоянии выполнить свои обязательства из-за тяжелого финансового положения. Данный

риск также подразумевает принятие производственной фирмой заказов на изготовление продукции, оказание услуг неплатежеспособным покупателям. Неплатежеспособность покупателя может быть выявлена в процессе выполнения предприятием своих обязательств по изготовлению и поставке продукции или после оказания услуг, т. е. тогда, когда производитель понес определенные затраты. В этом случае возникает риск того, что понесенные производителем затраты окупятся несвоевременно, так как ему необходимо в данной ситуации искать альтернативных партнеров, пересматривать сроки реализации произведенной продукции, идти на дополнительные издержки, что скажется на объеме полученной прибыли.

Чтобы избежать подобных потерь, предприятиям следует особенно тщательно анализировать платежеспособность предполагаемых партнеров — как поставщиков, так и потребителей.

4. Риск задержки выполнения партнерами текущих договорных обязательств, который может привести производителя к потерям, вызванным нарушением графиков поставок, выполнения работ партнерами. Задержки выполнения партнерами своих договорных обязательств могут происходить как по их собственной вине, так и по вине их контрагентов (транспортных, экспедиторских и других предприятий, связанных с поставкой товаров, или банков — при оплате продукции).

5. Риск нанесения ущерба третьим лицам, который включает в себя риск загрязнения окружающей среды и риск причинения морального и материального ущерба гражданам. Данный риск предприятие может снизить путем оговаривания в контракте условий компенсации морального или другого ущерба гражданам (т. е. предусмотреть взаимное участие заказчика и производителя). Кроме того, если ущерб окружающей среде может быть нанесен производителем по вине его работников, в трудовых контрактах наемных работников следует оговорить условия компенсации ими такого ущерба.

6. Риск заключения контрактов на объемы текущего снабжения производства, не обеспеченные сбытом готовой продукции. Данный риск самым тесным образом связан с риском невостребованности продукции, и заключается он в том, что предприятие-производитель заказывает сырье, материалы, комплектующие изделия, полуфабрикаты в больших количествах, чем требуется для изготовления готовой продукции в объеме, который удастся реализовать. В итоге возможны две ситуации: либо, использовав все закупленные ресурсы и изготовив продукции в объеме больше распределенного по договорам закупки, производитель подвергается возникновению риска невостребованности продукции, либо он сократит объем производства, не использовав в срок закупленные ресурсы в полном объеме. Но и в первом, и во втором случае его средства будут омертвлены, потеряют ликвидную форму, что ухудшит финансовое положение фирмы. Производитель может отказаться от получения части заказанного количества ресурсов, однако это повлечет за собой определенную материальную ответственность за нарушение контрактных обязательств.

4. Риски усиления конкуренции

Причин возникновения в процессе хозяйственной деятельности предприятия риска усиления конкуренции множество. На рис. 4 приведены основные, на которые следует обращать внимание в первую очередь.



Рис. 4. Основные причины возникновения риска усиления конкуренции в деятельности производственного предприятия

Утечка конфиденциальной информации может происходить либо по вине сотрудников предприятия, либо в результате промышленного шпионажа, предпринятого конкурентами. Несовершенство маркетинговой политики также является причиной риска усиления уровня конкуренции; в большей степени к негативным последствиям для предприятия приводят ошибки, допущенные при выборе рынков сбыта, а также неполная или неверная информация о конкурентах предприятия.

Значительное влияние на уровень данного риска оказывает возможность появления на рынке производителей из других отраслей, которые предлагают однотипные, взаимозаменяемые товары, а также появление непредвиденных функционально однородных заменителей производимых товаров в отрасли, в которой действует данное предприятие.

Вполне реальна и такая причина риска усиления уровня конкуренции, как экспансия на местный рынок производимого продукта или его аналогов со стороны зарубежных экспортеров. Она вероятна в том случае, если условия экспорта изменяются в благоприятную для зарубежных производителей сторону, что создает хорошие мотивы для выхода их на локальный рынок.

Замедленное внедрение нововведений, а также замедленное освоение производства новых высококачественных и конкурентных товаров по сравнению с конкурентами также отрицательно влияет на уровень конкурентоспособности предприятия в целом и, соответственно, приводит к усилению риска, связанного с конкуренцией. Данная причина имеет место при отсутствии у предприятия необходимых средств для проведения научно-исследовательских работ, а также для приобретения новых технологий и материалов, с одной стороны, и в результате отсутствия у руководства предприятия целевых установок на использование инноваций в своей деятельности — с другой.

Кроме вышеперечисленных существуют и другие причины, влияющие на уровень конкуренции.

Руководителям предприятий при организации хозяйственной деятельности необходимо помнить, что законодательством России не допускается недобросовестная койкуренция. Так, в п. 2 ст. 34 Конституции РФ установлено следующее: не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. А в Законе РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (в ред. Федерального закона от 6 мая 1998 г. № 70-ФЗ) определены формы недобросовестной конкуренции.

В соответствии со ст. 178 Уголовного кодекса РФ монополистические действия, совершенные путем установления монопольно высоких или монопольно низких цен, а равно ограничение конкуренции путем раздела рынка, ограничение доступа на рынок, устранение с него других субъектов экономической деятельности наказываются штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо арестом на срок от 4 до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок до 2 лет. За вышеперечисленные деяния, совершенные неоднократно либо группой лиц по предварительному сговору, либо организованной группой, установлены повышенные меры уголовного наказания.

5. Риски возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов

Риск возникновения непредвиденных расходов в первую очередь возникает в случае увеличения рыночных цен на ресурсы (услуги), приобретаемые в процессе производственной деятельности, выше запланированного уровня:

из-за ошибок в анализе и прогнозировании конъюнктуры на рынках ресурсов;

изменения политики ценообразования у поставщиков ресурсов, с которыми у производителя заключены долгосрочные договоры, предусматривающие возможность пересмотра цен;

уменьшения количества поставщиков, из которого предприятие может выбрать наиболее экономичных поставщиков.

В эту же группу рисков входит риск дополнительных выплат за срочность выполнения работ и поставок, заменяющих не выполненные контрагентами и партнерами, с которыми хозяйственные отношения в процессе производственной деятельности могут быть прерваны. Возникновение этого риска связано с резким удорожанием заказов, которые фирме в срочном порядке приходится размещать у альтернативных поставщиков и подрядчиков в том случае, если его контрагенты и партнеры не выполняют своих обязательств или выполняют их с нарушением сроков и качества.

Риск необходимости выплат штрафных санкций и арбитражно-судебных издержек наступает в случае:

загрязнения предприятием окружающей среды, в связи с чем предстоит выплата штрафных санкций;

причинения ущерба жизни и здоровью работников предприятия, потребителям продукции, населению;

реализации товаров, изготавливаемых с нарушениями требований стандартов;

возникновения материальной ответственности, которую принимает на себя предприятие по своим обязательствам перед клиентами, особенно тех обязательств, которые производитель может не исполнить вовремя из-за внутренних или внешних причин (невыполнение обязательств его партнерами и контрагентами);

невозможности урегулирования некоторых претензий предприятия к контрагентам в двустороннем порядке, в связи с чем оно вынуждено подавать официальный иск в арбитраж или суд. В данной ситуации предприятие-истец до положительного и окончательного решения арбитражно-судебной инстанции должно нести издержки арбитражно-судебного процесса. В случае положительного решения для истца данные издержки могут быть возмещены ответчиком.

Сюда же относится риск потери прибыли вследствие вынужденных перерывов в производстве. Косвенным убытком от простоя считается упущенная прибыль, затраты, связанные с ликвидацией последствий события, вызвавшего перерыв в производстве, а также текущие расходы, которые несет предприятие независимо от того, продолжается производственный процесс или он приостановлен. Как правило, косвенный убыток значительно превышает непосредственные убытки, связанные с повреждением или уничтожением имущества.

Потеря прибыли может произойти в результате замены устаревшего оборудования, внедрения новой техники и технологии, а также вследствие проведения забастовок и в результате иных общественно-политических факторов.

Кроме того, предприятие может понести убытки в связи с потерей денежных активов в ценных бумагах, в результате негативного изменения курса собственных акций или в результате банкротства предприятий, акции которых составляют основную часть его «инвестиционного

Раздел XXI

портфеля». Снизить уровень данного риска можно, размещая свободные денежные активы по различным направлениям, например не только в ценные бумаги, но и на депозитные счета.

К этой же группе можно отнести риск будущего повышения плавающей процентной ставки по предоставленной предприятию кредитной линии, который заключается в том, что если долгосрочный кредит предоставлен на условиях кредитной линии, рефинансируемой за счет кредитов, которые кредитор предприятия, в свою очередь, берет у третьего лица (обычно это более крупный банк, банковская группа или государство), а ставки по кредитам рефинансирования кредитной линии увеличиваются, то на основании договора о кредитной линии кредитор, как правило, переносит возросшие затраты на процент, который выплачивает предприятие-кредитор.

6. Риск потери имущества предприятия

Группу этих рисков можно разделить на следующие подвиды:

риск, связанный с потерей имущества в результате стихийных бедствий (пожаров, наводнений, землетрясений, ураганов и т. п.);

риск, связанный с потерей имущества в результате кражи (хищения имущества работниками предприятия, хищения третьими лицами);

риск, связанный с утратой имущества в результате аварийных ситуаций на производстве;

риск утраты или порчи имущества во время транспортировки;

риск, связанный с отчуждением имущества в результате неправомерных действий местных органов власти или других собственников.

Наряду с перечисленными, для каждого конкретного предприятия вероятен риск потери какого-либо отдельного вида имущества, например вычислительной техники или отдельных видов сырья, материалов и комплектующих.

Снизить уровень перечисленных рисков в первую очередь можно с помощью страхования отдельных видов имущества, а также путем установления на предприятии жесткой имущественной ответственности материально ответственных лиц; организации охраны территории производственной фирмы, разработки и внедрения организационно-технических, экономических и других мероприятий по предупреждению рисков или их минимизации.

7. Основные пути нейтрализации предпринимательских рисков

После выявления рисков, с которыми может столкнуться предприятие в процессе осуществления предпринимательской деятельности, перед ним стоит задача разработки программы минимизации выявленных рисков, т. е. специалист по риску должен принять решение

о выборе наиболее приемлемых путей нейтрализации предпринимательских рисков. Основные возможные пути нейтрализации предпринимательских рисков изображены на рис. 5.



Рис. 5. Основные пути нейтрализации рисков в процессе деятельности предприятия

Предпринимательская организация в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности может отказаться от совершения отдельных операций или видов деятельности, связанных с высоким уровнем риска, т. е. уклониться от риска. Данное направление нейтрализации рисков является наиболее простым и радикальным. Оно позволяет полностью избежать потенциальных потерь, связанных с предпринимательскими рисками, но, с другой стороны, не позволяет и получить прибыли, связанные с рискованной деятельностью. Кроме того, в отдельных случаях уклонение от риска может быть просто невозможным, а также избежание одного вида риска может привести к возникновению других. Поэтому, как правило, данный способ применим лишь в отношении очень серьезных и крупных рисков.

Решение об отказе от определенных предпринимательских рисков может быть принято как на предварительной стадии принятия решения, так и позднее, путем отказа от дальнейшего осуществления деятельности, в том случае, если риск оказался выше предполагаемого. Однако большинство решений об избежании риска принимается на предварительной стадии принятия решения, так как отказ от продолжения деятельности часто влечет значительные финансовые и иные потери для предприятия, а иногда затруднителен в связи с контрактными обязательствами предпринимательской организации.

Применение такого способа нейтрализации предпринимательских рисков, как уклонение от риска, эффективно при выполнении определенных условий.

1. Отказ от одного вида предпринимательского риска не влечет за собой возникновения других видов рисков более высокого или однозначного уровня.

2. Уровень риска намного выше уровня возможной доходности предпринимательской сделки или деятельности в целом.

3. Финансовые потери по данному виду риска предпринимательская фирма не имеет возможности возместить за счет собственных финансовых средств, так как эти потери слишком высоки.

Естественно, что не от всех видов предпринимательских рисков предприятие может уклониться, большую часть из них оно «принимает на себя», т. е. сознательно идет на риск и занимается бизнесом до тех пор, пока убытки от последствий наступивших рисков не приведут к невозполнимым потерям. Некоторые риски принимаются, так как несут в себе потенциал возможной прибыли, другие принимаются в силу своей неизбежности.

При «принятии риска на себя» основной задачей является изыскание источников необходимых ресурсов для покрытия возможных потерь. В данном случае потери покрываются из любых ресурсов, оставшихся после наступления предпринимательского риска и как следствие — наступления потерь. Если оставшихся ресурсов у предприятия недостаточно, то это может привести к сокращению объемов бизнеса.

Ресурсы, имеющиеся в распоряжении предпринимательской организации для покрытия потерь, можно разделить на две группы:

- 1) ресурсы внутри самого бизнеса;
- 2) кредитные ресурсы.

Ресурсы внутри самого бизнеса. При возникновении потерь крайне редко бывают повреждены все виды собственности одновременно, поэтому к внутренним ресурсам относятся:

наличность в кассе, которая не страдает при физическом повреждении зданий и сооружений, принадлежащих предприятию;

остаточная стоимость поврежденной собственности;

доход от частичного продолжения как финансовой, так и производственной деятельности;

дивиденды и процентный доход от ценных бумаг и доходных инвестиций;

дополнительные средства, вносимые владельцами бизнеса с целью его поддержания, и пр.;

нераспределенный остаток прибыли, полученной в отчетном периоде, до его распределения он может рассматриваться как резерв финансовых ресурсов, направляемых в необходимом случае на ликвидацию негативных последствий отдельных финансовых рисков.

Резервный фонд образуется за счет отчислений от прибыли в размере, определенном уставом, но не менее 15% уставного капитала. Ежегодно в резервный фонд должно отчисляться не менее 5% чистой

прибыли до тех пор, пока резервный капитал не достигнет установленного уставом размера. Резервный капитал в узком смысле предназначен для покрытия его убытков, а в акционерных обществах также для погашения облигаций общества и выкупа их акций в случае отсутствия иных средств. Если резервный фонд используется на указанные цели, то отчисления в него производятся из прибыли до налогообложения, т. е. отчисления в резервный фонд не облагаются налогом на прибыль.

Кредитные ресурсы. В том случае, если предпринимательская организация не в состоянии покрыть все потери, возникающие в результате воздействия предпринимательских рисков, из внутренних ресурсов, часть из них можно покрыть с использованием кредитных ресурсов. Однако в данном случае доступность кредитных ресурсов имеет существенные ограничения. И главным из них является перспектива будущей прибыльности предприятия. Доступность кредитных ресурсов во многом зависит от остаточной стоимости бизнеса после возникновения потерь. В финансовых кругах ходит такая шутка: «Для того чтобы получить кредит, необходимо доказать, что ты в нем нуждаешься». Поэтому еще до возникновения потерь предприятию необходимо иметь план их преодоления, чтобы убедить кредитные организации в перспективах своей деятельности. Другим ограничением в привлечении кредитных ресурсов после возникновения рисков может быть их цена. Использование кредитных ресурсов может ослабить финансовое положение предпринимательской организации.

Следующий возможный метод нейтрализации рисков, возникающих в процессе осуществления предпринимательской деятельности предприятия, — это передача или трансферт риска партнерам по отдельным сделкам или хозяйственным операциям путем заключения контрактов. При этом хозяйственным партнерам передается та часть предпринимательских рисков предприятия, по которой оно имеет больше возможностей нейтрализации их негативных последствий и, как правило, располагает более эффективными способами внутренней страховой защиты. В современной практике управления рисками получили распространение следующие основные направления передачи рисков.

1. Передача рисков путем заключения договора факторинга. Предметом передачи в данном случае является кредитный риск предприятия, который в преимущественной его доле передается коммерческому банку или специализированной факторинговой компании, что позволяет предприятию в существенной степени нейтрализовать негативные финансовые последствия кредитного риска.

2. Передача риска путем заключения договора поручительства. Российское законодательство предусматривает возможность заключения договора поручительства, который определен ст. 361 ГК РФ. В силу договора поручитель обязывается перед кредитором третьего лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или частично. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель

и должник отвечают перед кредитором солидарно. Предприятие использует поручительства для привлечения заемного капитала и при этом несет ответственность перед поручителем за четкое исполнение договора поручительства. Таким образом, предприятие-кредитор передает риск невозврата кредита и связанные с этим потери поручителю.

Существует еще один вид гаранта — это банковская гарантия, которая определена ст. 368 ГК РФ. Это письменное обязательство кредитной организации, выданное по просьбе другого лица — принципала, уплатить кредитору принципала — бенефициару в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате. За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение. Банковская гарантия позволяет предпринимательской организации избежать рисков при заключении сделок с оплатой в будущем или по факту предоставления услуг, выполнения работ, отгрузки товаров.

3. Передача рисков поставщикам сырья и материалов. Предметом передачи в данном случае являются прежде всего риски, связанные с порчей или потерей имущества в процессе транспортировки и осуществления погрузочно-разгрузочных работ. Однако потери, связанные с падением рыночной цены продукции, несет предприятие, даже если подобное падение вызвано задержкой в доставке груза.

4. Передача рисков путем заключения биржевых сделок. Этот метод передачи риска осуществляется путем хеджирования.

Биржевые сделки снижают риск снабжения в условиях инфляционных ожиданий и отсутствия надежных оперативных каналов закупок. Минимизация рисков снабжения в данном случае также осуществляется за счет передачи риска путем:

приобретения опционов на закупку товаров и услуг, цена на которые в будущем увеличится;

заключения фьючерсных контрактов на закупку растущих в цене товаров.

5. Контракты продажи, обслуживания, снабжения. Договоры, связанные с распространением товаров и услуг, также предоставляют предприятию широкие возможности по снижению риска путем их передачи. Производитель или дистрибьютор обычно предлагает потребителю гарантию устранения дефектов либо замены недоброкачественного товара или недоброкачественно выполненной услуги. При этом потребитель, покупая товар или услугу, передает риски, связанные с его эксплуатацией, производителю или дистрибьютору на период гарантии.

Возможно также соглашение между оптовым торговцем и производителем или между розничным и оптовым торговцами о возврате части непроданных товаров. В данном случае речь идет о передаче рыночного риска.

К этой же группе контрактов относятся:

соглашение о снабжении товаром на условиях поддержания неснижаемого остатка на складе;

аренда оборудования с гарантией его технического обслуживания и текущего ремонта;

гарантия поддержания производительности (определенных технических характеристик) используемого оборудования;

договоры на сервисное обслуживание техники.

В целом же передача риска происходит, если в заключенном сторонами контракте существует специфическое положение относительно передачи конкретных (или всех) предпринимательских рисков контрагенту. Сторона, принявшая на себя риск, обычно вторично передает его, заключив договор страхования ответственности.

Наиболее опасные по своим последствиям риски подлежат нейтрализации путем страхования (особенности страхования предпринимательских рисков будут рассмотрены далее).

Еще одним способом минимизации или нейтрализации рисков является распределение риска путем объединения (с разной степенью интеграции) с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Предприятие имеет возможность уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем в качестве партнеров другие предприятия и даже физических лиц. Для этого могут создаваться акционерные общества, финансово-промышленные группы; предприятия могут приобретать или обмениваться акциями друг друга, вступать в различные консорциумы, ассоциации, концерны.

Таким образом, под объединением предпринимательского риска понимается метод снижения риска, при котором риск делится между несколькими субъектами экономики. Объединяя усилия в решении проблемы, несколько предпринимательских организаций могут разделить между собой как возможную прибыль, так и убытки от ее реализации. Как правило, поиски партнеров проводятся среди тех предприятий, которые располагают дополнительными финансовыми ресурсами, а также информацией о состоянии и особенностях рынка.

Одним из эффективных способов нейтрализации рисков является диверсификация. В качестве основных форм диверсификации предпринимательских рисков предприятием могут быть использованы следующие основные виды диверсификации (рис. 6).

1. Диверсификация предпринимательской деятельности предприятия, которая предусматривает использование альтернативных возможностей получения дохода от различных видов деятельности, непосредственно не связанных друг с другом. В таком случае, если в результате непредвиденных событий один вид деятельности окажется убыточным, другие будут приносить прибыль.

2. Диверсификация портфеля ценных бумаг. Данный вид диверсификации позволяет снижать инвестиционные риски, не уменьшая при этом уровень доходности инвестиционного портфеля.

3. Диверсификация программы реального инвестирования. В области формирования реального инвестиционного портфеля фирме рекомендуется отдавать предпочтение программам реализации нескольких

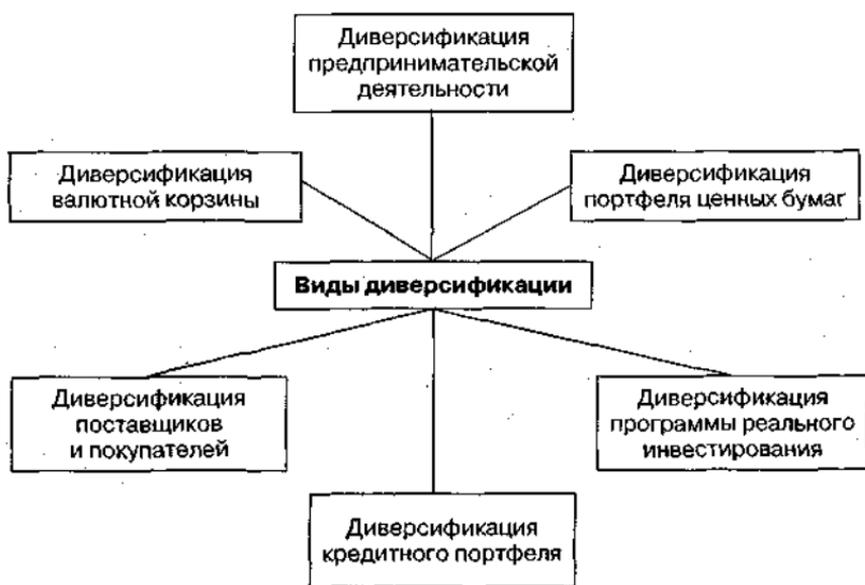


Рис. 6. Основные виды диверсификации, используемые для минимизации предпринимательских рисков

проектов относительно небольшой капиталоемкости перед программами, состоящими из единственного крупного инвестиционного проекта.

4. Диверсификация кредитного портфеля, которая направлена на снижение кредитного риска предприятия и предусматривает разнообразие покупателей продукции или услуг предпринимательской организации.

5. Диверсификация поставщиков сырья, материалов и комплектующих. В случае сбоя в поставках предпринимательской фирме не придется искать альтернативных поставщиков, а можно будет увеличить объемы закупок у других поставщиков.

6. Диверсификация покупателей продукции.

7. Диверсификация валютной корзины предприятия. Данный вид диверсификации предусматривает выбор нескольких различных видов валют в процессе осуществления предприятием внешнеэкономических операций. В результате использования этого вида диверсификации предпринимательская организация имеет возможность минимизировать валютные риски.

Существуют еще так называемые упреждающие методы нейтрализации предпринимательских рисков. Эти методы, как правило, более трудоемки, требуют обширной предварительной аналитической работы, от полноты и тщательности которой зависит эффективность их применения. К методам компенсации относятся:

стратегическое планирование деятельности предпринимательской организации;

обеспечение компенсации возможных финансовых потерь за счет включаемой в контракты системы штрафных санкций;

сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с партнерами;

совершенствование управления оборотными средствами предприятия; сбор и анализ дополнительной информации о финансовом рынке;

прогнозирование тенденций изменения внешней предпринимательской среды и конъюнктуры рынка.

В данном разделе были рассмотрены лишь основные пути нейтрализации предпринимательских рисков. Применение отдельных из них в деятельности конкретной предпринимательской организации зависит от опыта и возможностей, которыми она обладает. Для получения более эффективного результата, как правило, используется не один, а совокупность способов. Перечисленные способы могут быть существенно дополнены с учетом специфики деятельности отдельных предприятий и конкретного состава портфеля их предпринимательских рисков.

8. Страхование рисков

Следующий метод минимизации риска — это страхование. Страхование хозяйственных рисков представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий). Следует отметить, что данный метод минимизации риска имеет ряд ограничений:

в первую очередь — это слишком высокая цена (иногда премия), запрашиваемая страховщиком за принятие на себя риска. Нередко она превышает ту цену, которую принципиальный страхователь полагает разумной за передачу данного риска;

во вторую — ограниченная доступность страхования — некоторые риски не принимаются к страхованию. Так, если вероятность наступления рискового события очень велика, страховые организации либо не берутся страховать данный вид риска, либо назначают непомерно высокие платежи.

Цена и доступность страхования прямо связаны между собой, так как страхователь принимает на себя тот риск, потери от которого он может оценить.

В России распространено мнение, что можно застраховать все и от всего. На самом деле это совсем не так. Есть риски страхуемые, а есть риски, которые нельзя застраховать в принципе. Так, нельзя застраховать предприятие от того, что оно не получит сверхприбыль, а застраховать возможные убытки от непредвиденных перерывов в производстве возможно.

Страхуемый вид риска характерен для таких чрезвычайных ситуаций, когда существует статистическая закономерность их возникновения, т. е. определена вероятность убытка. Отметим, что с помощью страхования можно минимизировать практически все имущественные, а также многие кредитные, коммерческие и производственные риски. Вместе с тем страхованию, как правило, не подлежат риски, связанные с недобросовестностью партнеров, — задержка платежей, неоплата продукции и т. п.

В Гражданском кодексе РФ (гл. 48 «Страхование») выделяются две отрасли страхования: личное страхование (страхование жизни и здоровья) и имущественное страхование. В свою очередь, имущественное страхование подразделяется на три подотрасли, т. е. по договору имущественного страхования могут быть застрахованы следующие имущественные интересы:

риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества (ст. 930 ГК РФ);

риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в случаях, предусмотренных законом, также ответственности по договорам — риск гражданской ответственности (ст. 931 и 932 ГК РФ);

риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предприятия или изменения условий этой деятельности по независящим от предприятия обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов, — предпринимательский риск (ст. 933 ГК РФ).

Следует отметить, что в Классификации по видам страховой деятельности (Приложение 2 к Условиям лицензирования страховой деятельности на территории Российской Федерации от 19 мая 1994 г.) установлено, что договор имущественного страхования может быть заключен в отношении:

средств водного транспорта;

средств воздушного транспорта;

средств наземного транспорта;

грузов;

имущества иного, чем перечислено выше;

финансовых рисков, связанных с компенсацией потерь доходов (дополнительных расходов), вызванных остановкой производства в результате страхового случая, банкротством контрагентов или неисполнением ими обязательств по договорам и иным причинам.

Страховая компания не вправе заключать договоры страхования видов имущества (имущественных интересов), которые не включены в данный список.

К имущественному страхованию относится страхование финансовых рисков (такое страхование называется также страхованием от риска перерыва в производстве, или страхованием от перерыва в производстве). Часто страхование от потери прибыли включается в полис страхования имущества: по такому договору страхования страховщик

возмещает не только ущерб, нанесенный застрахованному имуществу, но и не полученную вследствие останковки производства в связи с несчастным случаем прибыль. Но финансовые риски могут быть застрахованы и по отдельному полису независимо от страхования имущества.

Перечень событий, могущих повлечь финансовый ущерб для предприятия, от риска наступления которого можно застраховаться, достаточно велик, но первоочередными считаются следующие события:

остановка производства или сокращение объема производства в результате оговоренных событий;

банкротство;

непредвиденные расходы;

неисполнение (ненадлежащее исполнение) договорных обязательств контрагентом застрахованного лица, являющегося кредитором по сделке;

понесенные застрахованным лицом судебные расходы.

Следующий вид страхования — это страхование ответственности. ГК РФ включает страхование ответственности в отрасль имущественного страхования. В соответствии со ст. 929 ГК РФ могут быть застрахованы: риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в случаях, предусмотренных законом, также ответственности по договорам — риск гражданской ответственности.

Решив обратиться в страховую компанию, руководитель предприятия должен иметь в виду, что лучший вид страхования — это не один страховой контракт «от всего», а комплексная система защиты организации.

Эта система зависит от специфики работы и специализации предприятия, но в общих чертах должна выглядеть следующим образом:

во-первых, страхование имущества и имущественных ценностей, т. е. зданий, сооружений, оборудования, готовой продукции на складах и т. п., от всех возможных несчастных случаев, предусмотренных страховым договором;

во-вторых, страхование грузопотоков, т. е. всех грузов, которые предприятие получает и которые отправляет;

в-третьих, страхование ответственности, которое включает в себя общегражданскую ответственность (риск загрязнения окружающей среды) и ответственность работодателя перед работниками (риск получения работником увечья при несчастном случае на производстве);

в-четвертых, страхование персонала, т. е. страхование компанией жизни сотрудников, страхование на случай временной нетрудоспособности или инвалидности.

При выборе стратегии страхования своего предприятия руководитель должен в первую очередь выяснить, какие риски доступны для страхования. Затем с представителем страховой компании обсудить ставки страховых взносов, далее, исходя из имеющихся средств, специализации компании и других внутренних факторов, определить,

какие риски страховать, а какие нет. Если у предприятия недостаточно средств для комплексной страховой защиты, необходимо выделить риски, наступление которых повлечет большие потери для него, и застраховать их.

Определяя стратегию в отношении страховых рисков, руководитель предприятия должен хорошо ориентироваться на страховом рынке.

Рынок страхования в России получил достаточное развитие. В настоящее время на рынке функционируют около 3000 страховых компаний, в основном это начинающие страховые компании, и только 20% из них осуществляют страховые операции более 2 лет. Поэтому, прибегая к страхованию своих рисков, предприятию необходимо выбрать страховую компанию, которая в большей степени соответствует его потребностям в обеспечении страховой защиты; основные критерии выбора страховщика изображены на рис. 7.



Рис. 7. Основные критерии выбора страховой компании

Конечно, крупная страховая организация еще не означает, что она надежная, но компания, имеющая большой оборот и в связи с этим большой потенциал, например для инвестиционной деятельности, более устойчива в финансовом отношении, чем страховая компания, имеющая небольшие средства.

Взаимоотношения предприятия со страховой компанией основываются на договоре страхования.

Договор страхования является соглашением между страхователем и страховщиком, в силу которого страховщик обязуется при наступлении страхового случая произвести страховую выплату страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор страхования, а страхователь обязуется уплатить страховые взносы в установленные сроки. Договор страхования может содержать и другие условия, определяемые по соглашению сторон, и должен отвечать общим условиям, предъявляемым к сделкам гражданским законодательством РФ.

Для заключения договора страхования предприятие представляет страховой компании письменное заявление по установленной форме. Договор вступает в силу с момента уплаты первого страхового взноса. Факт заключения договора страхования удостоверяется передаваемым страховщиком страхователю страховым свидетельством. Как правило, это страховой полис либо страховой сертификат.

В страховом свидетельстве указываются: наименование документа; наименование, юридический адрес, банковские реквизиты страховой компании; наименование страхователя и его адрес; объект страхования; размер страховой суммы; страховой риск; размер страхового взноса, сроки и порядок его внесения; срок действия договора; порядок прекращения и изменения договора; другие условия по соглашению сторон, в том числе дополнения к правилам страхования либо исключения из них; подписи сторон.

Страховщик обязан:

1. В случае проведения страхователем мероприятий, уменьшивших риск наступления страхового случая и размер возможного ущерба застрахованному имуществу, либо в случае увеличения его действительной стоимости перезаключить по заявлению страхователя договор страхования с учетом этих обстоятельств.

2. При наступлении страхового случая произвести страховую выплату в установленный договором срок. В том случае, если страховая выплата не произведена в установленный срок, страховщик уплачивает страхователю штраф в размере 1% от суммы страховой выплаты за каждый день просрочки.

3. Возместить расходы, произведенные страхователем при страховом случае для предотвращения или уменьшения ущерба застрахованному имуществу, в том случае, если возмещение предусмотрено правилами страхования. При этом не подлежат возмещению указанные расходы в части, превышающей размер причиненного ущерба.

4. Не разглашать сведения о страхователе и его имущественном положении.

В свою очередь, страхователь обязан:

1. Своевременно вносить страховые взносы.

2. При заключении договора страхования сообщить страховщику о всех известных ему обстоятельствах, имеющих значение для оценки страхового риска, а также о всех заключенных или заключаемых договорах страхования в отношении данного объекта страхования.

Раздел XXI

3. Принимать необходимые меры в целях предотвращения и уменьшения ущерба застрахованному имуществу при страховом случае и сообщить страховой компании о наступлении страхового случая в сроки, установленные договором страхования.

Кроме перечисленных, договором страхования могут быть предусмотрены и другие обязанности как страховщика, так и страхователя.

При наступлении страхового случая страховая выплата осуществляется страховщиком в соответствии с договором страхования на основании заявления страхователя и страхового акта (аварийного сертификата). Страховой акт составляется страховщиком или уполномоченным им лицом, при необходимости страховщик запрашивает сведения, связанные со страховым случаем, у правоохранительных органов, банков и других предприятий, учреждений, организаций, располагающих информацией об обстоятельствах страхового случая, а также вправе самостоятельно выяснять причины и обстоятельства наступления страхового случая.

Страховая организация вправе не производить страховые выплаты в следующих случаях:

при умышленных действиях страхователя, направленных на наступление страхового случая;

при совершении страхователем или лицом, в пользу которого заключен договор страхования, умышленного преступления, находящегося в прямой причинной связи со страховым случаем;

при сообщении страхователем страховщику заведомо ложных сведений об объектах страхования;

при получении страхователем соответствующего возмещения ущерба по имущественному страхованию от лица, виновного в причинении этого ущерба.

Кроме этого, условиями договора страхования могут быть предусмотрены другие основания для отказа выплаты страховой суммы. Решение об отказе в страховой выплате принимается страховщиком и сообщается страхователю в письменной форме с мотивированным обоснованием причин отказа. При этом отказ страховой компании произвести страховую выплату может быть обжалован страхователем в суде.

К сожалению, российское законодательство не стимулирует предпринимательские организации к применению такого метода минимизации риска, как страхование, в силу того, что российским предприятиям разрешено включать в стоимость затрат, относимых на себестоимость продукции (работ, услуг), затраты на страхование в объеме, не превышающем 1% объема реализованной продукции (работ, услуг).

Раздел XXII

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Основные направления обеспечения безопасности предприятий

В настоящее время явно прослеживается тенденция к осложнению криминогенной обстановки вокруг различных предприятий и организаций. Правоохранительные органы ежегодно выявляют десятки тысяч преступлений, совершенных непосредственно в сфере экономики, что также негативно сказывается на безопасности функционирования предпринимательских структур.

Причины такой ситуации многообразны, в частности:

социально-экономическая нестабильность в обществе;

отсутствие некоторых важных законов и невыполнение действующих законодательных актов по вопросам развития экономики и предпринимательства;

использование субъектами рыночных отношений различных форм недобросовестной конкуренции;

общий рост преступности в стране и укрепление межрегиональных связей организованных преступных групп с одновременным повышением их мобильности, технической оснащенности и финансовых возможностей;

падение жизненного уровня населения, увеличение безработицы и как следствие — снижение гражданской ответственности членов общества за свои противозаконные действия.

Успешная работа любого предприятия предполагает в настоящее время создание надежной и эффективной системы защиты всех факторов и условий его деятельности. К числу наиболее важных объектов защиты следует отнести:

права предприятия как самостоятельного субъекта рыночных отношений, в том числе права его структурных подразделений и отдельных сотрудников;

собственность предприятия в ее различных видах (недвижимость, оборудование, материальные, финансовые и информационные ресурсы, объекты интеллектуальной собственности и др.);

личную безопасность персонала, работающего на данном предприятии;

технические средства и системы комплексного обеспечения безопасности.

Раздел XXII

Обеспечение безопасности предприятия предполагает прежде всего квалифицированную оценку уровня различных видов предпринимательского риска. К ним относят страновой (геополитический), отраслевой, производственный, коммерческий, финансовый, валютный, кредитный, транспортный, инвестиционный и другие виды риска. Реальный уровень безопасности предприятия в значительной степени определяется умением его руководителей и специалистов эффективно использовать различные способы минимизации риска.

В общей совокупности названных способов необходимо в первую очередь выделить:

резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов путем создания специальных фондов и резервов;

страхование и перестрахование;

распределение риска между участниками проекта;

диверсификацию производства;

проверку репутации деловых партнеров;

требование гарантий (в том числе по качеству продукции и услуг);

требование предоплаты;

использование различных способов обеспечения исполнения обязательств;

учет международных условий и таможенных пошлин;

знание иностранных языков;

хеджирование (при совершении фьючерсных сделок) и др.

Нарушение экономической безопасности предприятия нередко является следствием применения к нему другими хозяйствующими субъектами различных форм недобросовестной конкуренции. Наиболее характерные ее проявления определены законодательно. Ими, в частности, являются:

распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

введение потребителя в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;

некорректное сравнение хозяйствующим субъектом в процессе его рекламной деятельности производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;

самовольное использование товарного знака, фирменного наименования или маркировки товара, а также копирование формы, упаковки, внешнего оформления товара другого хозяйствующего субъекта;

получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца.

Необходимо подчеркнуть, что, помимо упомянутых в Законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» форм недобросовестной конкуренции, в реальной мировой и отечественной практике используются также демпинговые цены, раздел рынка по различным признакам, промышленный шпионаж

и другие методы конкурентной борьбы. В таких условиях для обеспечения экономической безопасности предприятия большое значение приобретает эффективная работа Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, а также его территориальных органов.

Уголовный кодекс Российской Федерации законодательно определяет некоторые преступления, связанные с использованием различных форм недобросовестной конкуренции, совершение которых влечет за собой уголовное наказание. К ним, в частности, относятся:

- отдельные виды преступлений против собственности;
- монополистические действия и ограничение конкуренции;
- принуждение к совершению сделки или к отказу от ее совершения;
- незаконное использование товарного знака;
- заведомо ложная реклама;
- незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну;
- злоупотребление при выпуске ценных бумаг (эмиссии);
- шпионаж;
- воспрепятствование законной предпринимательской деятельности;
- незаконное предпринимательство;
- лжепредпринимательство и другие преступления.

Нарушение экономической безопасности предприятия происходит, в частности, в случаях совершения преступлений против его собственности. В этой сфере по российскому законодательству уголовно наказуемыми действиями признаются: кража, мошенничество, присвоение или растрата, грабеж, разбой, вымогательство, хищение предметов, имеющих особую ценность, причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием, неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения, умышленное уничтожение или повреждение имущества, уничтожение или повреждение имущества по неосторожности.

Наиболее серьезным и распространенным фактором нарушения безопасности предприятия является кража его имущества. Так, по данным некоторых научных публикаций*, никогда не воруют лишь 10% людей (по причине полной несовместимости такого поступка с их моральными установками), около 80% людей, как правило, честные, за исключением тех ситуаций, в которых есть соблазн и предоставляется возможность украсть, остальные 10% людей совершают воровство при любых обстоятельствах в каждом удобном случае.

Уголовный кодекс Российской Федерации предусматривает также различные формы наказания за преступления, негативно влияющие на безопасность предприятия в области его информационной деятельности, в частности:

за нарушение тайны переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных или иных сообщений;

* Кочева А. Ю. и др. Предприниматель в опасности: способы защиты. — М.: Юрфак МГУ, 1992.

Раздел XXII

отказ в предоставлении гражданину информации;
нарушение авторских и смежных прав;
нарушение изобретательских и патентных прав;
заведомо ложную рекламу;
незаконные получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну;
незаконный экспорт технологий, научно-технической информации и услуг, используемых при создании оружия массового поражения, вооружения и военной техники;
обман потребителей;
сокрытие информации об обстоятельствах, создающих опасность для жизни или здоровья людей;
неправомерный доступ к компьютерной информации;
создание, использование и распространение вредоносных программ для ЭВМ;
нарушение правил эксплуатации ЭВМ, системы ЭВМ или их сети;
шпионаж;
разглашение государственной тайны;
утрату документов, содержащих государственную тайну;
отказ в предоставлении информации Федеральному Собранию Российской Федерации или Счетной палате Российской Федерации;
служебный подлог;
разглашение сведений о мерах безопасности, применяемых в отношении должностного лица правоохранительного или контролирующего органа;
похищение или повреждение документов, штампов, печатей;
подделку, изготовление или сбыт поддельных документов, государственных наград, штампов, печатей, бланков.

Основные направления обеспечения безопасности предприятия в обобщенном виде представлены на рис. 1.

Большое количество одновременно действующих факторов, негативно влияющих на уровень безопасности предприятия, требует постоянного взаимодействия его руководителей и специалистов с внешними специализированными организациями, оказывающими квалифицированные услуги в области защиты конфиденциальной информации предприятия и обеспечивающими безопасность бизнеса.

2. Цели, функции и задачи службы безопасности предприятия

Для предприятий с долгосрочными целями развития целесообразно создание в рамках своей внутренней системы управления собственных служб безопасности. Главными целями функционирования этих подразделений должны быть:

определение возможных направлений негативного изменения факторов внешней и внутренней среды функционирования;

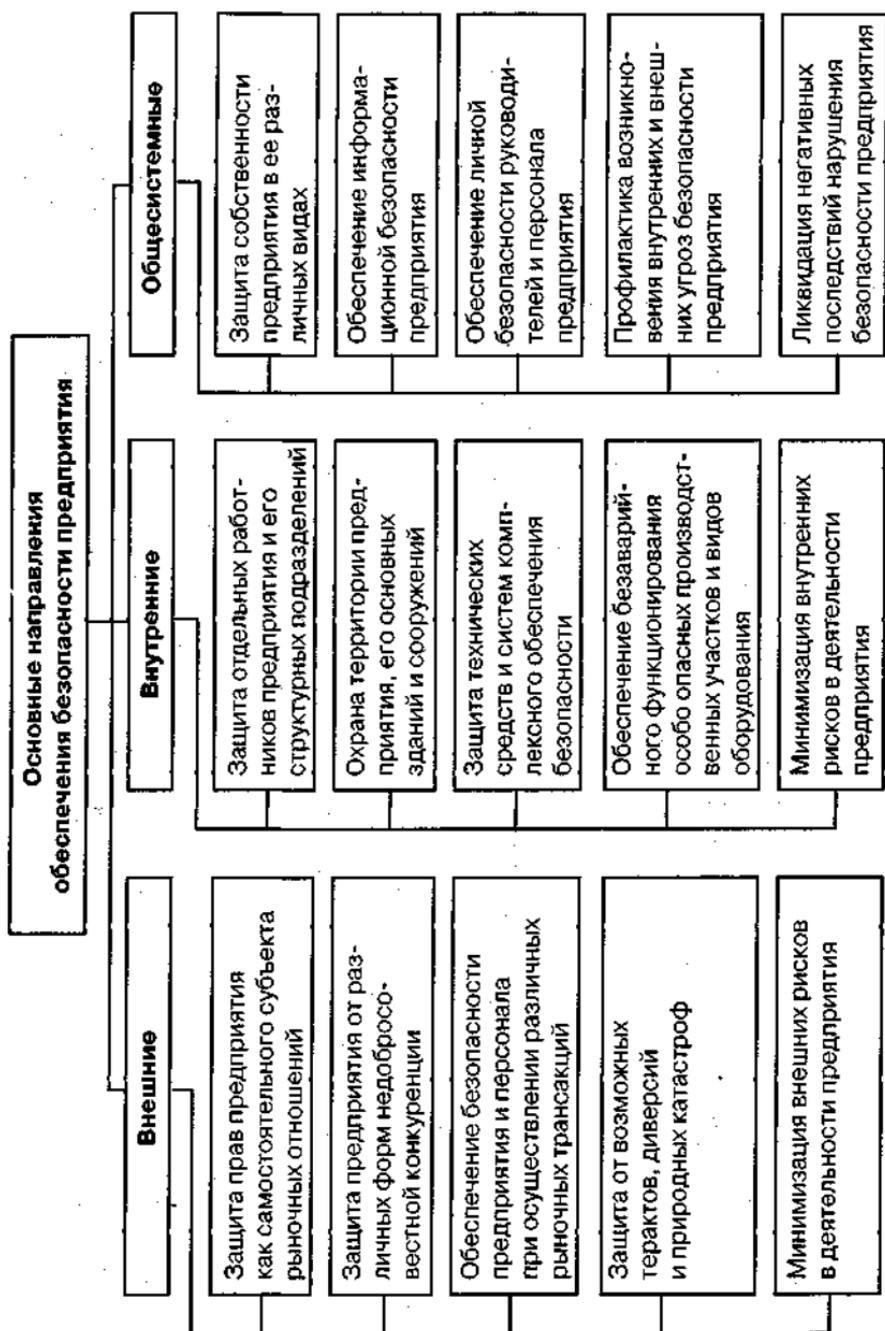


Рис. 1. Основные направления обеспечения безопасности предприятия

профилактика возникновения угроз безопасности фирмы;
выявление реальных действий конкурентов, партнеров и персонала, наносящих ущерб предприятию;
пресечение выявленных нарушений безопасности;
ликвидация негативных последствий и восстановление либо повышение первоначального уровня безопасности.

При построении системы безопасности предприятия должны соблюдаться принципы законности, комплексности, своевременности, активности, универсальности, непрерывности, целенаправленности, конкретности, надежности и эффективности. Работа службы безопасности предприятия должна учитывать необходимость обеспечения: взаимной ответственности персонала и руководства, соблюдения баланса интересов личности и предприятия, организации тесного взаимодействия с государственными структурами безопасности.

Основные функции службы безопасности предприятия сводятся к следующему:

оценка внешней и внутренней среды функционирования предприятия для предупреждения возможных неправомерных действий его партнеров, конкурентов и собственных сотрудников;

комплексное обеспечение безопасности функционирования предприятия при осуществлении им научно-исследовательской, проектно-конструкторской, производственной, снабженческо-сбытовой, торговлей, маркетинговой, рекламной, финансово-кредитной, посреднической, информационной и иной деятельности;

обнаружение, анализ и ликвидация возможных каналов утечки конфиденциальной информации;

всесторонняя защита коммерческой тайны предприятия с использованием экономических, правовых, организационных и технических методов защиты;

охрана имущества предприятия в его различных видах (здания, сооружения, помещения, оборудование, транспортные средства, сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, готовая продукция, денежные средства в рублях и валюте, ценные бумаги, объекты интеллектуальной собственности и др.);

обеспечение личной безопасности руководства предприятия и его ведущих специалистов;

обеспечение безопасности предприятия при организации взаимоотношений его работников с различными контактными аудиториями на деловых встречах, переговорах, презентациях, выставках, ярмарках, пресс-конференциях и т. п.;

выявление на предприятии особых производственных участков, видов оборудования и операций технологического процесса, являющихся наиболее уязвимыми при возникновении нештатных ситуаций и создающих наибольшую потенциальную опасность нанесения экономического ущерба предприятию (срыв поставок готовой продукции или комплектующих изделий, ухудшение качества выпускаемой продукции, снижение уровня безопасности труда и т. п.);

разработка внутренней нормативно-методической документации по различным вопросам обеспечения безопасности предприятия;

подбор и обучение персонала для работы непосредственно в подразделениях службы безопасности предприятия;

выработка рекомендаций по подбору, обучению и расстановке кадров для различных подразделений предприятия;

постоянное совершенствование используемых методов и средств обеспечения безопасности предприятия, внедрение в практику повседневной работы соответствующих служб последних достижений науки и техники в этой области, использование прогрессивного передового опыта защиты, организация непрерывного и целенаправленного обучения сотрудников службы безопасности предприятия.

Одним из ведущих направлений в деятельности службы безопасности предприятия является защита его коммерческой тайны и интеллектуальной собственности. В рамках этой работы данное подразделение должно обеспечивать эффективное выполнение следующих конкретных задач:

разработка и периодическое обновление регламентированного перечня сведений, относимых к коммерческой тайне предприятия;

четкое определение круга лиц, имеющих доступ к коммерческой тайне предприятия в силу занимаемого служебного положения, а также выявление сотрудников, не имеющих такого доступа, но проявляющих повышенный интерес к конфиденциальным сведениям;

организация регламентированного доступа работников к сведениям, содержащим коммерческую тайну;

разработка и периодическое обновление внутрифирменных нормативных документов, регламентирующих систему безопасности предприятия и защиты конфиденциальной информации;

создание системы учета и охраны новых материалов и продукции (особенно опытных образцов);

создание системы охраны территории предприятия, его основных зданий и сооружений (включая создание специальных зон с самостоятельными системами доступа в зависимости от степени конфиденциальности осуществляемых там работ);

организация пропускного режима и работы подразделений охраны; контроль за посещениями предприятия посторонними лицами;

организация делопроизводства и работы с документами, содержащими коммерческую тайну (специальные правила документирования, циркуляции, учета, хранения и уничтожения), а также учет специальных мест хранения таких документов;

контроль за средствами копирования и размножения документов;

организация защиты конфиденциальной информации в средствах связи и вычислительной техники;

регламентация порядка использования открытых каналов связи при передаче конфиденциальной информации;

обеспечение информационной безопасности при проведении различных совещаний, переговоров, деловых встреч, конференций, презентаций и т. п.;

создание системы мотивации персонала предприятия к более эффективной защите коммерческой тайны;

обучение руководителей, специалистов и сотрудников предприятия (в соответствии с их профессиональными обязанностями) современным способам защиты коммерческой тайны и обеспечения безопасности;

участие в разработке внутренних документов предприятия (устава, учредительного договора, положений об отделах и службах, должностных инструкций, контрактов на трудоустройство и др.) для включения в них специальных мер по обеспечению безопасности и защите коммерческой тайны;

выявление предприятий-конкурентов, заинтересованных в несанкционированном получении и использовании сведений, относимых к коммерческой тайне данного предприятия;

учет и анализ нарушений режима информационной безопасности предприятия его конкурентами, поставщиками, потребителями, собственным персоналом и другими субъектами хозяйственных отношений;

проведение служебных расследований по каждому факту нарушения режима безопасности и конфиденциальности;

организация взаимоотношений с правоохранительными органами, а также со службами безопасности аналогичных или соседних предприятий для оценки и прогнозирования криминогенной обстановки в отрасли или регионе.

3. Организация и обеспечение службы безопасности предприятия

Для достижения главных целей и реализации своих основных функций служба безопасности предприятия должна иметь следующие формы обеспечения:

методологическое;

правовое;

нормативное (в виде внутренних регламентирующих документов);

научно-техническое;

материальное;

кадровое;

финансовое;

информационное (в том числе программное);

организационное.

Администрации предприятия необходимо выделять достаточное количество средств на оплату труда и материальное поощрение сотрудников службы безопасности. В сочетании с действенными моральными стимулами и постоянной заботой о престиже данного подразделения это обеспечит рост профессионализма, честность и преданность работников службы безопасности предприятия.

Отдельного рассмотрения заслуживает вопрос о правовом обеспечении деятельности служб безопасности предприятий. В настоящее

время сформирована достаточно обширная нормативно-правовая база для их эффективного функционирования.

Вопросы безопасности предприятия отражены в Гражданском кодексе РФ, Трудовом кодексе РФ, Уголовном кодексе Российской Федерации, Кодексе об административных правонарушениях, в различных законах, постановлениях Правительства Российской Федерации, положениях, ведомственных инструкциях, приказах и правилах, руководящих документах Гостехкомиссии России и других нормативно-методических материалах.

Особое место в правовом обеспечении деятельности служб безопасности предприятий занимают следующие законы Российской Федерации:

«О безопасности»;

«О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации»;

«Об оперативно-розыскной деятельности в Российской Федерации»;

«О государственной тайне»;

«Об оружии»;

«Об авторском праве и смежных правах»;

«О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»;

«Об информации, информатизации и защите информации»;

«О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных»;

«О правовой охране топологий интегральных микросхем»;

«О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»;

Патентный закон Российской Федерации.

Анализ функционирования служб безопасности на действующих предприятиях, а также изучение публикаций специалистов в этой области позволяют сформулировать общие основы организации данных подразделений.

Как правило, служба безопасности является самостоятельным структурным подразделением предприятия. Ее возглавляет начальник службы безопасности, являющийся одновременно заместителем руководителя предприятия по безопасности.

В составе самой службы безопасности могут выделяться следующие звенья:

подразделение режима (включая бюро пропусков);

подразделение охраны (включая группу охраны и комендантскую службу);

подразделение обработки секретных документов;

подразделение обработки документов, содержащих сведения, относимые к коммерческой тайне предприятия;

машинописное бюро оформления секретных и конфиденциальных документов;

экспедиционное подразделение;
подразделение инженерно-технической защиты (с выделением групп по средствам и методам защиты);
подразделение безопасности внешней деятельности;
подразделение внутренней безопасности, ориентированное на предупреждение и ликвидацию негативных процессов и явлений во внутренней среде фирмы (в частности, в трудовом коллективе).

Примерная организационная структура службы безопасности предприятия представлена на рис. 2.

Деятельность каждого подразделения службы безопасности предприятия и ее отдельных работников регламентируется внутренними нормативными документами: уставом службы безопасности, трудовыми контрактами ее сотрудников с администрацией предприятия, договорами на обслуживание, положениями о структурных подразделениях службы безопасности, должностными инструкциями руководителей, специалистов и других сотрудников отдельных подразделений службы безопасности предприятия, памятками работникам о сохранности коммерческой тайны и другими документами. Многие из названных документов разрабатываются, как правило, руководителями соответствующих подразделений службы безопасности и утверждаются высшими органами управления предприятием.

В общей совокупности вопросов безопасности предприятия особое место занимает обеспечение личной безопасности предпринимателя. Она должна предусматривать в первую очередь такие элементы, как: надежная информационная защита, осложняющая преступнику сбор необходимых сведений; личная охрана бизнесмена и его самоохрана; обеспечение безопасности квартиры, дачи, офиса, рабочего места и транспортных средств, используемых предпринимателем.

4. Работа с персоналом при обеспечении безопасности предприятия

Роль персонала предприятия в обеспечении различных аспектов его безопасности чрезвычайно велика. Особое место специальной работе с кадрами должно уделяться при создании системы информационной безопасности бизнеса.

В общей совокупности источников конфиденциальной информации центральное место по праву отводится человеку как наиболее активному элементу. По оценкам специалистов, сохранность фирменных секретов на 80% зависит от правильного подбора, расстановки, обучения и воспитания кадров*. Именно поэтому работа с персоналом при организации системы безопасности предприятия должна предусматривать следующие обязательные этапы:

предварительное собеседование с кандидатами до приема на работу;

* Олейников В. В. Делайте бизнес надежным и безопасным. — Рыбинск: ОАО «Рыбинский Дом печати», 1997.

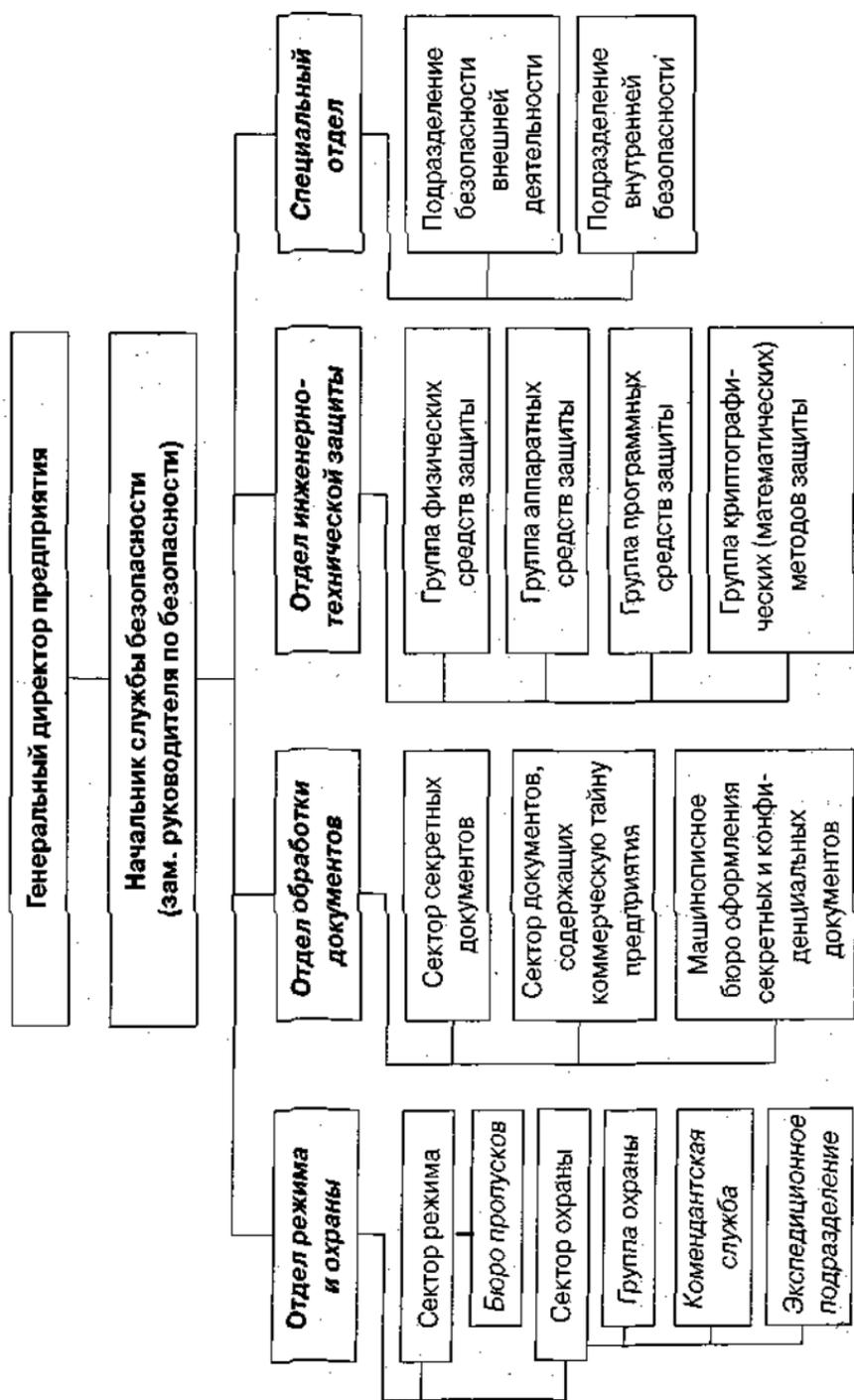


Рис. 2. Организационная структура службы безопасности предприятия

подробное ознакомление с установленными на предприятии правилами и способами защиты информации, относимой к его коммерческой тайне;

целенаправленное и непрерывное обучение вновь принятых сотрудников методам работы с конфиденциальной информацией, используемой ими при выполнении своих служебных обязанностей;

непрерывный контроль за соблюдением требований информационной безопасности предприятия;

создание эффективной системы стимулирования сотрудников, вносящих наиболее весомый вклад в обеспечение безопасности своего предприятия;

разработка и применение к виновным различных внутрифирменных форм ответственности за допущенную утечку конфиденциальных сведений;

собеседования с увольняющимися сотрудниками.

Исключительное право определения состава сведений, подлежащих защите, а также порядка их защиты предоставлено отечественным законодательством руководителю предприятия. В контракте при найме руководителя необходимо документально закрепить формы и размеры его персональной ответственности за сохранность коммерческой информации, целесообразно оговорить его конкретные обязанности по охране коммерческой тайны, запретить ее использование в ущерб данному предприятию, определить условия расторжения контракта при невыполнении каких-либо требований конфиденциальности.

Особое внимание вопросам сохранности конфиденциальной информации должно быть уделено при заключении трудового договора между администрацией предприятия (предпринимателем) и работником. Проводимые исследования свидетельствуют, что «25% служащих предприятия готовы в любое время при любых обстоятельствах предать интересы фирмы, 50% готовы это сделать в зависимости от обстоятельств, и лишь 25%, являясь патриотами, никогда не предадут интересы фирмы»*.

В трудовом договоре, заключаемом между администрацией предприятия (предпринимателем) и работником, целесообразно отражать индивидуальные обязательства последнего по сохранности коммерческой тайны. Наличие такого документа обеспечивает юридическую основу для применения различных санкций к работникам, виновным в утечке конфиденциальной информации. К числу основных обязательств работника по сохранности коммерческой тайны можно, в частности, отнести следующие:

выполнять все требования соответствующих документов предприятия (положений, инструкций, приказов и др.), обеспечивающих сохранность его информации;

* Ярочкин В.И. Предприниматель и безопасность. Ч. I. — М.: Экспертное бюро, 1994.

не раскрывать публично и не передавать третьим лицам конфиденциальную информацию без согласия на это предприятия;

сообщать руководству предприятия о всех попытках посторонних лиц получить сведения, составляющие коммерческую тайну;

сообщать руководству предприятия о всех случаях исчезновения предметов и документов, являющихся носителями коммерческой тайны, а также о фактах пропажи печатей, удостоверений, ключей и т. п.;

передать в соответствующее подразделение предприятия после увольнения все предметы, документы и другие носители коммерческой тайны, находившиеся в его распоряжении и использовавшиеся для выполнения служебных обязанностей;

не использовать информацию, содержащую коммерческую тайну данного предприятия, после увольнения с него, а также при работе по совместительству на других предприятиях.

Сотруднику предприятия или организации может быть отказано в допуске к информации, составляющей их коммерческую тайну, в случаях:

признания его судом недееспособным или ограниченно дееспособным;

наличия у него медицинских противопоказаний для работы с использованием сведений, отнесенных к коммерческой тайне, а также с носителями таких сведений;

не санкционированной руководством фирмы работы по совместительству на других предприятиях и в организациях;

выявления в результате проверок определенных обстоятельств и действий сотрудника, создающих угрозу экономической безопасности фирмы;

уклонения сотрудника от проверочных мероприятий;

сообщения работником заведомо ложных анкетных данных и др.

Анализ возможных предпосылок утечки коммерческой информации за пределы предприятия позволяет выделить несколько факторов, влияющих на этот процесс. Прежде всего это ошибки персонала, связанные с незнанием правил защиты тайны (или с непониманием необходимости их выполнения). В некоторых случаях утечка коммерческой информации происходит в результате сознательных действий персонала (мотивацией к этому могут быть, например, взятка, месть или шантаж). Для устранения отмеченных факторов каждому предприятию необходимы:

эффективная система обучения сотрудников правилам защиты коммерческой тайны;

формирование у работающих чувства личной ответственности за сохранность фирменных секретов;

использование прогрессивных методов оценки лиц, принимаемых на работу (различные тесты, системы рекомендаций и др.);

оформление письменных обязательств работников о неразглашении определенной информации;

выдача предупреждений об ответственности и т. п.

Раздел XXII

В перспективе отечественным предприятиям, очевидно, придется по опыту зарубежных стран прибегнуть к созданию своеобразных «кодексов чести» для своих сотрудников, предусматривающих не только правила работы с информацией, содержащей тайну, но и ответственность персонала за разглашение производственных секретов.

В настоящее время разработаны и опубликованы* конкретные рекомендации:

по использованию специальных принципов профессионального отбора персонала в коммерческие предприятия;

реализации основных этапов и процедур этого отбора (таких, как: предварительное собеседование, сбор и оценка информации о кандидатах, тестовые процедуры и специальные методики проверки кандидатов (бланковые, проективные, приборные, с использованием полиграфа и др.), исследование результатов тестирования, заключительное собеседование);

организации проверки и отбора кандидатов на работу в коммерческом предприятии;

реализации процедуры увольнения кадров из коммерческих структур.

Практическое использование вышеназванных разработок должно существенно усилить роль персонала в повышении уровня безопасности любого предприятия.

Следует отметить, что существенное нарушение безопасных условий функционирования предприятия неизбежно приводит к возникновению кризисных ситуаций. В скорейшей ликвидации последствий кризиса с минимальными затратами в наибольшей степени заинтересованы собственные сотрудники, чьи интересы (экономические, социальные и т. п.) тесно переплетены с интересами компании. Это обстоятельство должно учитываться при организации информационных взаимосвязей с трудовым коллективом предприятия в условиях кризиса.

Для успешного преодоления кризисной ситуации также важна согласованная политика пресс-службы компании, ее ведущих специалистов и руководства в целом по установлению и поддержанию информационных взаимосвязей с различными категориями общественности. Преодолеть несогласованность в предоставлении информации можно посредством проведения специальных координационных совещаний, предваряющих контакты представителей компании с представителями различных средств массовой информации, освещающих кризисную ситуацию. Во избежание несогласованности и неточности в передаче информации целесообразно также обеспечить централизацию всех коммуникаций в одном подразделении компании (например, в пресс-центре внутрифирменной службы по связям с общественностью).

Любое предприятие или организация должны быть потенциально готовы к наступлению кризисной ситуации и иметь на этот случай

* Крысин А.В. Безопасность предпринимательской деятельности. — М.; Финансы и статистика, 1996.

эффективный вариант выхода из нее. Подготовка к преодолению кризиса должна начинаться задолго до его наступления. Специалисты компании должны выявлять и анализировать ее наиболее уязвимые стороны, а также исследовать возможные угрозы, исходящие из внешней и внутренней среды функционирования предприятия или организации.

Результатом подобной аналитической работы могут быть специально подготавливаемые для руководства компании документы, содержащие оценку таких характеристик, как:

- вероятность наступления кризиса;
- тип (вид) кризиса;
- предполагаемое время наступления кризиса;
- характер и размер негативных последствий, их влияние на экономику компании и ее конкурентный статус;

возможная реакция на кризисную ситуацию в компании со стороны различных категорий ее общественности (собственный персонал, акционеры, кредиторы, местная общественность, конкуренты и др.).

Необходимо разрабатывать стратегии выхода из кризисных ситуаций различного характера с четким определением источников их финансового, материально-технического, информационного, кадрового и правового обеспечения. Указанные стратегии целесообразно объединять в комплексный план мероприятий по преодолению кризиса, оформленный в виде специального документа, утверждаемого руководством компании.

5. Специальные средства обеспечения безопасности предприятия

В последнее время для обеспечения безопасности предприятия широко используются различные средства инженерно-технической защиты, всю совокупность которых по функциональному назначению можно условно разделить на физические, аппаратные, программные и криптографические средства защиты.

Современный рынок средств обеспечения безопасности предприятия предлагает, в частности:

- системы контроля входа в помещение;
- системы управления доступом;
- системы контроля и разделения доступа;
- электромеханические, электромагнитные, радиоуправляемые кодовые замки;
- замки с управлением от микропроцессора;
- дверные доводчики;
- электрозашелки;
- аудио- и видеодомофоны;
- регистраторы времени;
- периметральные системы контроля доступа;
- шлюзовые кабины;

устройства идентификации;
системы охранной сигнализаций;
механические системы защиты объектов (заборы, ограды, решетки, ставни, жалюзи и т. п.);
автоматические радиоуправляемые шлагбаумы;
радиоуправляемые приводы для ворот;
системы охранного освещения;
сейфы;
металлические шкафы;
бронированные двери;
бронированное стекло;
пуленепробиваемые стекла и металлоконструкции (окна, двери, кассовые кабины, лотки и пр.);
система охранно-пожарной сигнализации;
огнетушители;
противопожарные источники вторичного электропитания;
системы автомобильной сигнализации;
противоугонные системы для транспортных средств.

Развитие современных средств телерадиокоммуникации позволяет использовать для обеспечения безопасности предприятия также широко представленные на рынке:

компьютеризированные системы видеонаблюдения;
телевизионные охранные системы;
аппаратуру скрытого наблюдения и фотографирования;
видеокоммутаторы с генератором времени;
видеокамеры — дверные глазки;
мониторы;
телефоны с определителем номера звонящего;
переговорные устройства (в том числе беспроводные);
радиостанции (портативные, автомобильные, базовые);
радиотелефоны;

пейджеры и локальные пейджинговые системы;
охранные системы с передачей информации на пейджер;
системы «телефонный сторож» (сигнализация по телефону).

Современному предприятию для обеспечения его безопасности сегодня также доступны:

средства защиты от прослушивания деловых переговоров и телефонных разговоров;

определители диктофонов и подслушивающих устройств;
средства контроля акустической обстановки и телефонных линий;
многофункциональные сканирующие приемники;
стетоскопы для снятия информации через стены, окна, перекрытия зданий;

направленные микрофоны;
проводные средства контроля;
спецприемники, магнитолы с автоматической записью телефонных разговоров;

индикаторы поля, аппаратура поиска подслушивающих устройств в электрических сетях, телефонных линиях, нелинейные детекторы; аппаратура генерации шумовых помех для защиты помещения от попыток съема информации со стекол, стен, а также подавления радиозакладок;

-скремблеры, маскираторы, шифраторы и другие средства криптографической защиты;

СВЧ- и радиолокационные системы;

лазерные, оптические и инфракрасные системы контроля;

акустические системы защиты;

кабельные системы защиты;

приборы для обнаружения лазерного и видеонаблюдения;

приборы обнаружения и нейтрализации подслушивающих и звукозаписывающих устройств;

средства защиты абонентской телефонной сети;

диктофоны (в том числе малогабаритные длительной записи);

выносные микрофоны;

подслушивающие устройства;

системы «телефонное ухо» (прослушивание по телефону);

сканеры и направленные микрофоны.

Для служб безопасности предприятий и детективных фирм, имеющих соответствующую лицензию, стали доступными профессиональная аппаратура скрытого аудиовидеорадионаблюдения, интегрированные системы разведки, системы слежения за движущимся объектом и т. д.

Для обеспечения информационной безопасности предприятия его специальные подразделения могут применять различные аппаратные и программные средства защиты вычислительной техники, средства защиты от копирования программного обеспечения, а также средства защиты информации от разрушения и антивирусные программы.

Для соответствующей экипировки личного состава службы безопасности современного предприятия оно имеет возможность приобрести в зависимости от конкретных потребностей:

амуницию и форменную одежду (типовую или сшитую на заказ);

бронежилеты различных модификаций;

сигнальные жилеты;

резиновые дубинки;

наручники;

отпугиватели собак;

мини-сирены, перцовые баллоны;

металлоискатели (ручные и стационарные);

различное оружие (холодное, пневматическое, газовое, огнестрельное);

оборудование для специальных комнат хранения оружия.

Необходимо подчеркнуть, что отдельные виды технических средств обеспечения безопасности в Российской Федерации могут приобретать только:

лица, имеющие статус частного охранника;

службы безопасности предприятий и детективные фирмы, имеющие лицензию;

правоохранительные и другие государственные органы.

Во все времена наиболее распространенным, эффективным и далеко не безобидным средством обеспечения безопасности было оружие. Именно поэтому современное отечественное законодательство тщательно регламентирует все вопросы, связанные с его оборотом на территории Российской Федерации.

Право на приобретение оружия на территории Российской Федерации имеют:

государственные военизированные организации;

предприятия, организации и учреждения с особыми уставными задачами;

предприятия, занимающиеся разработкой, испытанием, производством оружия или торговлей оружием;

спортивные и охотничьи предприятия и организации;

образовательные учреждения;

граждане Российской Федерации;

иностранцы граждане.

Предприятие, организация или учреждение с особыми уставными задачами имеет право на приобретение служебного и гражданского оружия после получения соответствующей лицензии в органах внутренних дел.

Приобретенное оружие подлежит регистрации в органах внутренних дел в двухнедельный срок со дня его приобретения. При регистрации указанному предприятию, организации или учреждению выдается разрешение на хранение и использование этого оружия сроком на 5 лет на основании документов, подтверждающих законность приобретения оружия.

Выдача оружия работнику предприятия, организации или учреждения с особыми уставными задачами осуществляется по решению руководителя данного предприятия, организации или учреждения после прохождения работником соответствующей подготовки и при отсутствии у него оснований, препятствующих получению им лицензии на приобретение гражданского оружия. Эти работники обязаны проходить периодическую проверку на пригодность к действиям в условиях, связанных с применением огнестрельного оружия. Содержание программы подготовки и порядок проведения проверки определяются Министерством внутренних дел Российской Федерации.

В специальной инструкции Министерства внутренних дел Российской Федерации «О порядке учета, хранения и оформления лицензий на право продажи и приобретения служебного и гражданского оружия и его ввоза на территорию Российской Федерации и вывоза из Российской Федерации, а также использования денежных средств, поступающих за выдачу лицензий», в частности, говорится о том, что в заявлении о выдаче лицензии на право приобретения служебного и гражданского оружия предприятию, организации, учреждению с особыми

уставными задачами указываются сведения о цели его приобретения, количестве и видах приобретаемого оружия и боеприпасах к нему, мерах, принятых по обеспечению сохранности оружия и боеприпасов, данные о руководстве, наименование предприятия, организации, учреждения, юридический адрес.

К заявлению прилагаются копии:

решения об учреждении предприятия (либо договора учредителей); устава предприятия, иные документы, определяющие правовое положение организации и учреждения;

свидетельства о регистрации предприятия;

договора аренды помещения, иные документы, подтверждающие право владения им;

акта приемки помещений для хранения оружия, составленного в установленном порядке;

табеля вооружения работников предприятия, организации, учреждения с особыми уставными задачами.

Законодательством Российской Федерации разрешено для охраны и защиты интересов предпринимателей приобретение нарезного оружия (9-мм пистолета Макарова) и из гладкоствольного — охотничьих ружей без указания калибра и марок. Кроме того, для обеспечения личной безопасности и осуществления охранных услуг разрешено использование защитных жилетов 1–5 классов защиты, шлемов 1–3 классов защиты, специального средства «Черемуха-10» и его аналогов, газовых пистолетов и боеприпасов, наручников, резиновых (пластиковых) палок.

Действующее законодательство дает право каждому гражданину Российской Федерации, имеющему статус частного охранника, на ношение и использование огнестрельного оружия, в частности 9-мм пистолета Макарова и охотничьего гладкоствольного ружья.

Право на приобретение гражданского оружия имеют граждане Российской Федерации, достигшие 18-летнего возраста, после получения лицензии на приобретение конкретного вида оружия в органах внутренних дел по месту жительства.

Газовое оружие самообороны (за исключением аэрозольных устройств) граждане Российской Федерации вправе приобретать по открытой лицензии без каких-либо количественных ограничений.

Газовое оружие самообороны (аэрозольные устройства) и пневматическое оружие граждане Российской Федерации вправе приобретать без получения лицензии.

Для получения лицензии на приобретение оружия гражданин обязан представить в органы внутренних дел по месту жительства письменное заявление по установленной форме, медицинскую справку о состоянии здоровья, документ, подтверждающий гражданство Российской Федерации, и некоторые другие документы.

Лицензия на приобретение гражданского оружия не выдается гражданам:

не достигшим установленного возраста;

Раздел XXII

состоящим на учете в органах здравоохранения по поводу алкоголизма или наркомании;

имеющим заболевание либо физические недостатки, которые препятствуют обеспечению правильного обращения с оружием;

имеющим судимость за совершение умышленного преступления; отбывающим уголовное наказание;

совершившим повторно в течение года административное правонарушение, посягающее на общественный порядок или порядок управления;

не имеющим постоянного места жительства;

не представившим в органы внутренних дел все необходимые Документы.

Раздел XXIII

КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Сущность коммерческой тайны и необходимость ее защиты

Коммерческая тайна предприятия — это не являющиеся государственными секретами сведения, связанные с производством, технологической информацией, управлением, финансами и др., разглашение (передача, утечка) которых может нанести ущерб его интересам. Такова общая характеристика категории «коммерческая тайна» предприятия, определенная законодательно.

В рыночной экономике информация становится товаром и должна подчиняться законам товарно-денежных отношений. Каждый собственник имеет право охранять свои интересы, согласованные с интересами других собственников и общества. Коммерческая тайна — это право на определенную свободу предпринимательства, защиту своих интересов во взаимоотношениях с государством и другими субъектами рыночных отношений. Право на коммерческую тайну — это ограничение государственных возможностей командовать в экономике.

Обобщение различных точек зрения отечественных и зарубежных авторов позволяет дать расширенную трактовку этой весьма сложной категории. В наиболее общем виде она включает информацию:

- о торговых отношениях фирм;
 - об организации и размерах оборота средств;
 - о состоянии рынка сбыта;
 - о банковских операциях;
 - о поставщиках и потребителях;
 - о содержании патентов;
 - о структуре капиталов;
 - о планах инвестиций;
 - о заключенных контрактах;
 - о формировании цены на товар;
 - о размере прибыли и объеме производства.
- Производственная тайна включает информацию:
- о способах производства и технологии;
 - об организации труда;
 - о технических открытиях и изобретениях;
 - о целях и характере исследовательских работ.

Наиболее подробная и в то же время укрупненная классификация сведений, составляющих коммерческую тайну предприятия, представлена на рис. 1.

Оригинальные классификации сведений, относимых к коммерческой тайне, представлены также в ряде работ*.

При отнесении той или иной информации к категории коммерческой тайны следует учитывать два обстоятельства.

Во-первых, на практике возможны случаи, когда под предлогом охраны коммерческой тайны могут скрывать сведения и документы, свидетельствующие о фактах злоупотреблений, бесхозяйственности и других нарушениях. Для исключения подобных ситуаций необходимо на общегосударственном уровне создать специальную систему регулирования взаимоотношений предприятия и контролирующих его органов.

Во-вторых, в условиях рынка чрезмерно засекречивать информацию становится невыгодно с экономической точки зрения. Информация все чаще выступает как рыночный товар, имеющий определенную цену и спрос. В отдельных промышленно развитых странах около половины валового национального продукта дают производство, распространение и переработка информации в различных видах.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (часть первая, ст. 139, п. 1) информация составляет служебную или коммерческую тайну в случае, когда информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности.

По мнению специалистов, сведения, составляющие коммерческую тайну и подлежащие охране, должны удовлетворять следующим пяти критериям оценки:

- 1) их открытое использование связано с ущербом для предприятия;
- 2) они не являются общеизвестными или общедоступными на законных основаниях;
- 3) предприятие сможет осуществить надлежащие меры по сохранению их конфиденциальности по соображениям экономической и иной выгоды;
- 4) эти сведения нуждаются в защите, так как они не являются государственными секретами и не защищены авторским и патентным правом;
- 5) сокрытие этих сведений не наносит ущерба обществу.

Анализ законодательных актов промышленно развитых стран по вопросам защиты коммерческой тайны позволяет выделить совокупность

* Некоторые вопросы организации защиты коммерческой тайны предприятия// МП «МАТИ-НАУКА-СЕРВИС». — М., 1991 (Приложение 7, с. 52-54); В.И. Ярочкин. Предприниматель и безопасность. Ч. II. — М.: Экспертное бюро. 1994. (Биб-ка делового человека) (Приложение 4, с. 99-105).

Раздел XXIII

сведений, сокрытие которых противоречит интересам государства и общества. В наиболее общем виде это информация:

- о нерациональном природопользовании;
- чрезмерном загрязнении окружающей среды;
- несоблюдении техники безопасности в производстве, представляющем реальную угрозу здоровью и жизни людей;
- нарушении специального законодательства, регулирующего деятельность предпринимателей (например, законов о качестве продукции и защите прав потребителей);
- занятии деятельностью, не предусмотренной уставом данного предприятия или запрещенной законами данной страны;
- злоупотреблении и недобросовестности руководителей и работников фирмы;
- фактах проявления недобросовестной конкуренции;
- возможностях и реальных случаях уклонения от правильной уплаты налогов;
- причинах и фактах невыполнения договоров и др.

Гражданским кодексом Российской Федерации (часть первая, ст. 139, п. 1) установлено, что «сведения, которые не могут составлять служебную или коммерческую тайну, определяются законом и иными правовыми актами». В настоящее время в Российской Федерации действует постановление Правительства РСФСР «О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну» от 5 декабря 1991 г. № 35.

В соответствии с этим постановлением коммерческую тайну предприятия и предпринимателя не могут составлять:

- учредительные документы (решение о создании предприятия или договор учредителей) и устав;
- документы, дающие право заниматься предпринимательской деятельностью (регистрационные удостоверения, лицензии, патенты);
- сведения по установленным формам отчетности о финансово-хозяйственной деятельности и иные сведения, необходимые для проверки правильности исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей в государственную бюджетную систему;
- документы о платежеспособности;
- сведения о численности, составе работающих, их заработной плате и условиях труда, а также о наличии свободных рабочих мест;
- документы об уплате налогов и обязательных платежей;
- сведения о загрязнении окружающей среды, нарушении антимонопольного законодательства, несоблюдении безопасных условий труда, реализации продукции, причиняющих вред здоровью населения, а также других нарушениях законодательства и размерах причиненного при этом ущерба;
- сведения об участии должностных лиц предприятия в кооперативах, малых предприятиях, товариществах, акционерных обществах, объединениях и других организациях, занимающихся предпринимательской деятельностью.

Кроме того, названный документ запрещает государственным и муниципальным предприятиям до начала и в процессе их приватизации относить к коммерческой тайне данные:

о размерах имущества предприятия и его денежных средствах; вложении средств в доходные активы (ценные бумаги) других предприятий, в процентные облигации и займы, в уставные фонды совместных предприятий;

кредитных, торговых и иных обязательствах предприятия, вытекающих из действующего законодательства и заключенных им договоров; договорах с кооперативами, иными государственными предприятиями, творческими и временными трудовыми коллективами, а также отдельными гражданами.

Все предприятия и лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, а также руководители государственных и муниципальных предприятий обязаны предоставлять сведения, перечисленные в упомянутом постановлении, по требованию органов власти, управления, контролирующих и правоохранительных органов, других юридических лиц, имеющих на это право в соответствии с действующим законодательством, а также по требованию трудового коллектива предприятия.

При формировании на предприятии конкретного перечня сведений, относимых к его коммерческой тайне, необходимо также ориентироваться на отдельные положения Закона РФ «О государственной тайне». Так, в соответствии со ст. 7 Закона не подлежат засекречиванию сведения:

о чрезвычайных происшествиях и катастрофах, угрожающих безопасности и здоровью граждан, и их последствиях, а также о стихийных бедствиях, их официальных прогнозах и последствиях;

состоянии экологии, здравоохранения, санитарии, демографии, образования, культуры, сельского хозяйства, а также о состоянии преступности;

привилегиях, компенсациях и льготах, предоставляемых государством гражданам, должностным лицам, предприятиям, учреждениям и организациям;

фактах нарушения прав и свобод человека и гражданина;

размерах золотого запаса и государственных валютных резервах РФ;

состоянии здоровья высших должностных лиц РФ;

фактах нарушения законности органами государственной власти и их должностными лицами.

В Законе также отмечается, что должностные лица, принявшие решения о засекречивании перечисленных сведений, несут уголовную, административную или дисциплинарную ответственность в зависимости от причиненного обществу, государству и гражданам материального и морального ущерба. Сами пострадавшие граждане имеют право обжаловать такие решения в суде.

Законодательство РФ предусматривает также уголовную ответственность за сокрытие некоторых сведений, не подлежащих отнесению

к категории «коммерческая тайна». Так, в ст. 237 УК РФ говорится, что сокрытие или искажение информации о событиях, фактах или явлениях, создающих опасность для жизни или здоровья людей либо для окружающей среды, совершенные лицом, обязанным обеспечивать население такой информацией, наказываются штрафом в размере от 500 до 700 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 5 до 7 месяцев либо лишением свободы на срок до 2 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового. Причем если в результате таких действий причинен вред здоровью человека или наступили иные тяжкие последствия, то размеры уголовной ответственности увеличиваются.

При отнесении той или иной информации к категории коммерческой тайны необходимо учитывать требования, содержащиеся в Перечне сведений конфиденциального характера (утв. Указом Президента РФ от 6 марта 1997 г. № 188). Согласно этому документу к сведениям конфиденциального характера относятся:

сведения о фактах, событиях и обстоятельствах частной жизни гражданина, позволяющие идентифицировать его личность (персональные данные), за исключением сведений, подлежащих распространению в средствах массовой информации в установленных федеральными законами случаях (согласно Федеральному закону от 15 ноября 1997 г. № 143-ФЗ сведения, ставшие известными работнику органа записи актов гражданского состояния в связи с государственной регистрацией акта гражданского состояния, являются персональными данными);

сведения, составляющие тайну следствия и судопроизводства;

служебные сведения, доступ к которым ограничен органами государственной власти в соответствии в Гражданском кодексом Российской Федерации и федеральными законами (служебная тайна);

сведения, связанные с профессиональной деятельностью, доступ к которым ограничен в соответствии с Конституцией Российской Федерации и федеральными законами (врачебная, нотариальная, адвокатская тайна, тайна переписки, телефонных переговоров, почтовых отправлений, телеграфных или иных сообщений и т. д.);

сведения, связанные с коммерческой деятельностью, доступ к которым ограничен в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и федеральными законами (коммерческая тайна);

сведения о сущности изобретения, полезной модели или промышленного образца до официальной публикации информации о них.

Действующее законодательство предоставляет право администрации предприятия самостоятельно решать многие вопросы обеспечения его безопасности. В частности, предприятие имеет право (с учетом отмеченных выше законодательных ограничений) устанавливать порядок определения сведений, составляющих его коммерческую тайну, их конкретный состав и объем, а также разрабатывать основные элементы механизма защиты этих сведений.

Для получения экономических преимуществ перед конкурентами и снижения собственных потерь предприятие имеет право самостоятельно распоряжаться информацией (в том числе патентами, лицензиями, ноу-хау, технологиями и т. п.), являющейся его собственностью.

Администрация предприятия вправе создавать специальные внутренние подразделения, обеспечивающие его безопасность и защиту конфиденциальной информации. При организации взаимосвязей с другими участниками рыночных отношений руководство предприятия в договоры по всем видам хозяйственной деятельности вправе включать специальным разделом особые требования по защите своей коммерческой тайны. В результате этого оно приобретает право защищать свои интересы в суде.

Различные предприятия и организации, располагающие особо ценной информацией, относящейся к категории коммерческой тайны, должны предусмотреть возможные варианты ее защиты от несанкционированного использования в случаях:

- изменения профиля и функций предприятия или организации;
- изменения формы собственности;
- ликвидации фирмы;

прекращения работ, связанных с использованием такой информации.

Носители сведений, составляющих коммерческую тайну, в перечисленных случаях могут быть уничтожены, сданы на ответственное хранение либо переданы правопреемникам предприятия или организации.

2. Экономические условия и предпосылки формирования механизма защиты коммерческой тайны

В России, по оценкам специалистов, неоправданная секретность приносит народному хозяйству большой ущерб. Современное общество заинтересовано в раскрытии многих «тайн» производства в целях обмена информацией и ускорения научно-технического прогресса.

Значительные средства расходуются также на финансирование мероприятий по защите государственной тайны. Ст. 29 Закона РФ «О государственной тайне» регламентирует порядок и источники этого финансирования. В ней, в частности, говорится, что «финансирование деятельности органов государственной власти, бюджетных предприятий, учреждений и организаций и их структурных подразделений по защите государственной тайны осуществляется за счет средств соответствующих бюджетов, а остальных Предприятий, учреждений и организаций — за счет средств, получаемых от их основной деятельности при выполнении работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну.

Средства на финансирование государственных программ в области защиты государственной тайны предусматриваются в федеральном бюджете Российской Федерации отдельной строкой».

Следует иметь в виду, что при охране государственных секретов во многих случаях невозможно определить количественно стоимость защищаемой информации. Поэтому уровень затрат общества на защиту государственных секретов определяется необходимостью обеспечить максимально высокую степень защиты. Несколько иным должен быть подход к обоснованию размеров затрат предприятия на защиту своей информации. Практика показывает, что при охране коммерческой тайны возможные потери от утечки информации часто имеют конкретную стоимостную оценку. Поэтому и затраты на защиту такой информации должны быть экономически ограничены суммой возможных потерь.

При излишнем засекречивании коммерческой информации рост расходов на эти цели неадекватен снижению вероятности утечки наиболее ценных сведений. Целесообразно охранять как коммерческую тайну только ту часть информации предприятия, которая обеспечивает возможность расширять рынок сбыта продукции, существенно улучшать ее качество, заключать особо выгодные сделки с партнерами.

Если государство при размещении госзаказа на промышленном объекте считает необходимым засекретить какую-либо информацию, то оно обязано за это платить предприятию. В подобной ситуации специальным договором определяется перечень сведений, сохраняемых в тайне, оговариваются расходы предприятия на обеспечение защиты и степень участия государства в этих расходах.

Закон РФ «О государственной тайне» создает определенные предпосылки для более эффективного решения отмеченных проблем. В нем, в частности, говорится, что все должностные лица, наделенные полномочиями по отнесению сведений к государственной тайне, вправе принимать решения о засекречивании информации, находящейся в собственности предприятий, учреждений, организаций и граждан, если эта информация включает сведения, отнесенные к государственной тайне. В ст. 10 данного Закона также подчеркивается, что «материальный ущерб, наносимый собственнику информации в связи с ее засекречиванием, возмещается государством в размерах, определяемых в договоре между органом государственной власти, в распоряжение которого переходит эта информация, и ее собственником. В договоре также предусматриваются обязательства собственника информации по ее нераспространению. При отказе собственника информации от подписания договора он предупреждается об ответственности за несанкционированное распространение сведений, составляющих государственную тайну, в соответствии с действующим законодательством.

- Собственник информации вправе обжаловать в суде действия должностных лиц, ущемляющие, по мнению собственника информации, его права».

На практике довольно часто руководители и предприниматели не вполне четко представляют себе, что входит в понятие «коммерческая тайна», как ее следует охранять и как результаты подобной работы могут влиять на экономическое положение предприятия.

По оценкам экспертов, потеря лишь четверти информации, относимой к категории коммерческой тайны, обеспечивает весомые преимущества конкурентам и в течение нескольких месяцев приводит к банкротству половины фирм, допустивших утечку сведений. Есть все основания полагать, что по мере развития рыночных отношений с присущими им конкуренцией и хозяйственным расчетом подходы к охране коммерческой тайны радикально изменятся.

В рыночной экономике информация является товаром и ее получение, хранение, передача и использование должны подчиняться законам товарно-денежных отношений. Каждый собственник имеет право охранять свои интересы и защищать необходимую информацию, получая при этом определенную свободу предпринимательства. Право на тайну означает ограничение государственного вмешательства в экономическую жизнь предприятия и защиту его интересов при взаимодействии с другими субъектами рыночных отношений. В отличие от государственных и военных секретов коммерческая тайна является собственностью конкретного предприятия. Ее главное назначение — обеспечивать предприятию экономические преимущества в конкурентной борьбе.

В настоящее время законодательно регламентирован допуск предприятий, учреждений и организаций к проведению работ, связанных:

с использованием сведений, составляющих государственную тайну; созданием средств защиты Информации;

осуществлением мероприятий и оказанием услуг по защите государственной тайны.

Такой допуск осуществляется путем получения лицензий на проведение работ со сведениями соответствующей степени секретности. В ст. 27 Закона РФ «О государственной тайне» определено, что лицензия выдается по результатам специальной экспертизы предприятия, учреждения и организации и государственной аттестации их руководителей, ответственных за защиту сведений, составляющих государственную тайну.

Условием выдачи лицензий является соблюдение предприятиями, учреждениями и организациями следующих положений:

выполнение требований нормативных документов по обеспечению защиты сведений, составляющих государственную тайну;

наличие в их структуре подразделений по защите государственной тайны и специально подготовленных квалифицированных сотрудников для работы по защите информации;

наличие у них сертифицированных средств защиты информации.

Интересы отдельных предприятий должны быть безусловно подчинены интересам страны. Параллельно с развитием приватизации и становлением предпринимательства в нашей стране необходимо создание системы, обеспечивающей продажу информации предприятия за рубеж без ущерба для государства в целом. В промышленно развитых странах такие системы есть. Они предусматривают различные эффективные методы экономического воздействия на частных предпринимателей, позволяющих себе в ущерб национальным интересам

страны нарушать запреты государства на экспорт научно-технической продукции.

В нашей стране в настоящее время отсутствует законодательная защита коммерческой тайны, не практикуется широкое применение мер экономической ответственности при решении этой проблемы, не наработана соответствующая судебная практика. Возможно, именно поэтому в реальной жизни предприятий процветает явное и тайное безвозмездное заимствование интеллектуальной собственности и коммерческой информации конкурентов (кооперативов, малых предприятий и частных лиц).

Экономическая безопасность предприятий нарушается прежде всего в том случае, когда его сотрудники подрабатывают по совместительству в других местах, используя при этом документацию (методики, чертежи, программы и др.), созданную на основном предприятии, но юридически не закрепленную в его собственности. А ведь именно эта интеллектуальная продукция (знания и технология) нередко составляет наиболее ценный капитал, предприятия. Любой субъект хозяйственных отношений, использующий данную информацию, обязан при этом заключать с предприятием договор и отчислять ему часть прибыли, получаемой от использования его достижений. Однако нынешняя экономическая и правовая проработка данного вопроса не позволяет предприятию — собственнику информации заявить и реализовать свои претензии.

Для решения этой проблемы целесообразно законодательно ограничить (а в отдельных случаях — полностью запретить) бесплатный доступ к опыту отдельных предприятий. В то же время необходимо регламентировать порядок купли-продажи приоритетных разработок с учетом их реальной рыночной стоимости. Предприниматели должны подготовиться к переходу внутреннего рынка на патентно-лицензионную систему охраны промышленной собственности. На предприятиях целесообразно укрепить соответствующие подразделения патентно-лицензионных отделов, ввести необходимых специалистов в маркетинговые службы, организовать собственными усилиями эффективную систему защиты информации.

О целесообразности построения надежного механизма защиты коммерческой тайны говорит и тот факт, что в странах с развитой рыночной экономикой предприятия и организации, по данным экспертов, расходуют на борьбу с промышленным шпионажем до 20% получаемой чистой прибыли.

Специалисты научно-технических, производственных, экономических и других служб предприятия должны научиться правильно и конкретно (в стоимостной форме) оценивать предполагаемые и реальные потери фирмы вследствие утечки информации, относимой к категории коммерческой тайны.

В наиболее общем виде потери предприятия от несоблюдения условий конфиденциальности сводятся к тому, что:

снижаются возможности продажи лицензий на собственные научные разработки, теряется приоритет в освоенных областях научно-

технического прогресса, растут затраты на переориентацию деятельности исследовательских подразделений;

появляются (или искусственно создаются конкурентами) трудности в закупках сырья, технологии, оборудования и других компонентов нормальной производственной деятельности;

ограничивается сотрудничество предприятия с деловыми партнерами, снижается вероятность заключения выгодных контрактов, возникают проблемы в выполнении договорных обязательств.

Некоторые из перечисленных видов потерь могут быть охарактеризованы более детально и даже определены количественно. Например, конкретные последствия нарушения договорных отношений сопровождаются, как правило, следующими потерями предприятия:

уменьшение объема производства и реализации продукции ведет к недополучению прибыли, увеличению условно-постоянных расходов, росту объема уплаченных санкций;

простои и форсирование производства оборачиваются дополнительными расходами по заработной плате с отчислениями на социальное страхование, санкциями;

устранение недостатков в продукции, получаемой по кооперации, а также вынужденная замена сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий сопровождаются увеличением материальных затрат и ростом заработной платы персонала с отчислением на социальное страхование;

возврат или реализация поставленной недоброкачественной или некомплектной продукции приводит к дополнительным затратам на возврат и реализацию, потерям от уценки и другим негативным результатам;

доставка продукции нетрадиционным (как правило, ускоренным) способом оборачивается повышенными транспортными издержками;

приобретение продукции у другого поставщика или производство ее собственными силами сопровождается соответственно дополнительными расходами на маркетинговые исследования или затратами на создание нового производства;

изменение ассортимента изготавливаемой продукции может привести к недополучению прибыли, изменению условно-постоянных расходов, выплате санкций;

утрата или повреждение поставляемой продукции нередко требует возмещения ее стоимости, выплаты санкций, уценки или дополнительных расходов по устранению повреждений;

снижение качества выпускаемой продукции из-за невыполнения заключенных договоров хозяйственными партнерами предприятия неизбежно приводит к возникновению у него дополнительных потерь от брака, недополучению прибыли, убыткам от уценки продукции, расходам по устранению недостатков, возникающих в собственном производстве, дополнительным затратам по гарантийному и сервисному обслуживанию потребителей, потерям, вызванным необходимостью

возврата и замены продукции, расходам по возмещению ущерба потребителям и выплате различных штрафов, пеней, неустоек.

Точный стоимостный расчет совокупной величины всех потерь достаточно сложен, трудоемок, а иногда и невозможен из-за отсутствия достоверных исходных данных. Поэтому в большинстве случаев достаточно укрупненной экспертной оценки потерь предприятия, обусловленных несоблюдением требований защиты информации.

Компенсация перечисленных выше потерь предприятия требует нередко значительных дополнительных затрат, что снижает эффективность производства в целом и возможность успеха в конкурентной борьбе. Именно поэтому вопросам защиты коммерческой тайны в настоящее время уделяется все больше внимания.

3. Основные элементы механизма защиты коммерческой тайны предприятия

Отнесение конфиденциальной информации предприятия к категории его коммерческой тайны и построение механизма ее защиты должны базироваться на принципах законности, экономической обоснованности, своевременности, комплексности и эффективности.

При этом степень секретности информации, относимой к коммерческой тайне предприятия, всегда должна соответствовать прогнозной величине ущерба, который может возникнуть в результате утечки таких сведений.

Механизм защиты коммерческой тайны предприятия должен обеспечивать:

- непрерывность защиты конфиденциальной информации;
- целенаправленность и конкретность защиты сведений в интересах решения определенных задач;
- активность защиты, обеспечивающую предупреждение возможной утечки сведений;
- надежность, предполагающую разумное дублирование средств защиты;
- универсальность, позволяющую ликвидировать угрозу утечки информации независимо от места ее появления.

Механизм защиты коммерческой тайны предприятия должен предусматривать взаимную ответственность персонала и руководства за сохранность фирменных секретов, соблюдение баланса интересов предприятия в целом и каждого конкретного сотрудника, организацию взаимодействия соответствующих внутрифирменных служб с государственными структурами безопасности.

В каждом конкретном случае для оценки целесообразности отнесения той или иной информации предприятия к категории коммерческой тайны требуется создание специальной комиссии из числа наиболее квалифицированных специалистов. Иногда необходимо привлечение таких специалистов из других организаций на договорной основе. По каждому из предложений комиссии целесообразно провести

тщательный анализ и технико-экономическое обоснование. Для всей документации предприятия, содержащей тайну, необходимо выработать оригинальную систему обозначений, ранжирующую информацию по степени секретности, а затем организовать четкий порядок допуска работников к этой документации.

При выработке упомянутой системы обозначений для документации предприятия, содержащей коммерческую тайну, - следует избегать дублирования с системой, которая используется на государственном уровне для обозначения сведений, отнесенных к государственной тайне (по степени секретности они подразделяются на сведения особой важности, совершенно секретные и секретные, причем использование перечисленных грифов секретности для засекречивания сведений, не отнесенных к государственной тайне, не допускается).

Регламентированный перечень сведений, относимых к коммерческой тайне предприятия, следует регулярно пересматривать в зависимости от изменения направлений и результатов его научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, выбранной рыночной стратегии, заключенных договоров и т. п.

Следует учитывать и приоритеты спроса на информацию со стороны конкурентов предприятия.

По мнению специалистов*, занимающихся промышленным шпионажем, негосударственные организации в наибольшей степени заинтересованы в получении сведений о конкурирующих фирмах, банках и компаниях по таким вопросам, как:

- финансовые отчеты и прогнозы;
- маркетинг и стратегия ценообразования;
- техническая спецификация существующей и перспективной продукции;
- условия заключаемых контрактов;
- перспективные планы развития производства;
- финансовое положение фирмы;
- условия продажи, реорганизации или слияния компаний;
- организационная структура фирмы;
- основные элементы системы безопасности;
- процедуры доступа к средствам связи и информационным сетям.

Многие предприятия несут значительные потери от утечки информации в результате несанкционированного доступа к ЭВМ. Так, «по оценкам швейцарских экспертов, ежегодные потери, связанные с кражей информации, неправильным использованием ЭВМ и неполадками в их работе, составили в странах Западной Европы около 60 млрд долларов»**.

Для снижения вероятности несанкционированного доступа к ЭВМ целесообразно практиковать систему личного кодирования каждого работника предприятия, ограничивающую возможности последнего

* Шваев А.Г. Криминологическая безопасность негосударственных объектов экономики. — М.: ИНФРА-М, 1996.

** Ярочкин В.И. Указ. соч.

в использовании тех программ, которые не относятся к его прямым служебным обязанностям.

Определенным сдерживающим фактором предотвращения преступлений в сфере компьютерной информации могут послужить положения Уголовного кодекса Российской Федерации. Так, ст. 272 предусмотрено, что «неправомерный доступ к охраняемой законом компьютерной информации, то есть информации на машинном носителе, в электронно-вычислительной машине (ЭВМ), системе ЭВМ или их сети, если это деяние повлекло уничтожение, блокирование, модификацию либо копирование информации, нарушение работы ЭВМ, системы ЭВМ или их сети, — наказывается штрафом в размере от двухсот до пятисот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до пяти месяцев, либо исправительными работами на срок от шести месяцев до одного года, либо лишением свободы на срок до двух лет».

Причем если такие действия совершены группой лиц по предварительному сговору, или организованной группой, либо лицом с использованием своего служебного положения, а равно имеющим доступ к ЭВМ, системе ЭВМ или их сети, то размеры уголовной ответственности увеличиваются.

При создании системы защиты коммерческой тайны необходимо выявить и перекрыть все потенциальные каналы утечки конфиденциальной информации, обеспечить при этом одинаковую степень защиты различных ее носителей (документов, публикаций, технических носителей, изделий, производственных отходов и др.). Для решения этой задачи нередко требуется подготовительная работа, которая заключается в составлении полного перечня конкретных пользователей информации, в разработке специальных схем информационных потоков на данном предприятии и, наконец, в четком определении всех материальных носителей такой информации.

В дополнение к сказанному на каждом предприятии при создании системы защиты информации необходимо правильно организовать учет и охрану некоторых видов материалов и готовых изделий (особенно опытных образцов); порядок делопроизводства с документами, содержащими коммерческую тайну (правила циркуляции, учета, хранения, уничтожения и др.); контроль за средствами копирования и размножения документов; защиту коммерческой информации в средствах связи и вычислительной техники; охрану территории предприятия, его основных зданий и сооружений; контроль за посещением данного предприятия посторонними лицами.

Эффективное выполнение всех перечисленных задач предполагает создание в аппарате управления специализированных служб, занятых защитой коммерческой тайны. За рубежом этим занимаются соответствующие отделы фирм. Они же осуществляют поиск и сбор информации о конкурентах. Основные элементы защиты коммерческой тайны предприятия представлены на рис. 2.



Рис. 2. Основные элементы механизма защиты коммерческой тайны предприятия

В промышленно развитых странах вопросами охраны коммерческой тайны занимаются как отдельные лица, так и различные внутрифирменные подразделения (владелец предприятия, члены правления, заместители руководителя по общим вопросам, кадровые службы, специально создаваемые подразделения, режимно-секретные органы предприятия и др.). В дополнение к этому в большом количестве функционируют внешние по отношению к предприятию структуры, чья деятельность также непосредственно связана с охраной коммерческой тайны и интеллектуальной собственности (союзы предпринимателей и потребителей, кабинеты адвокатов и юридических консультантов, различные частные бюро по решению организационно-правовых и технических вопросов и др.).

На отечественных предприятиях на сегодняшний день вопрос о создании собственных служб безопасности в большинстве случаев остается открытым.

На каждом конкретном предприятии построение его внутренней системы защиты информации определяется прежде всего следующими факторами:

- финансовые возможности предприятия;
- технические возможности предприятия;
- размеры предприятия;
- размещение предприятия;
- номенклатура выпускаемой продукции;
- система внутреннего документооборота;
- объем защищаемой информации;
- вид защищаемой информации и др.

Для повышения эффективности защиты сведений в некоторых случаях необходимо использовать принцип «дробления» информации между отдельными работниками, что позволяет создать определенные трудности конкурентам в целенаправленном сборе такой информации, а иногда приводит к заметному снижению потерь предприятия в случае ее утечки. Специальным службам по охране коммерческой тайны рекомендуется следить за публикациями сотрудников предприятия в открытой печати, при необходимости проводить предварительную экспертизу этих публикаций. Целесообразно также анализировать рекламные материалы, информацию, распространяемую на выставках, презентациях, биржах и т. п.

Предпринимателям необходимо помнить, что одними из важных каналов утечки конфиденциальной информации являются страховая и кредитно-банковская системы. Незаконному получению информации способствуют также связи коррумпированных должностных лиц в различных инстанциях с преступными кругами.

В процессе развития рыночных отношений формирование новых хозяйственных связей предприятий приводит к возникновению проблемы взаимной защиты коммерческой тайны торговых партнеров. В практике работы зарубежных фирм предусмотрен порядок специальных договоров по взаимной защите информации, переданной друг другу в ходе делового сотрудничества.

Для увязки интересов продавца (не желающего сообщать какую-либо информацию о товаре до подписания контракта на поставку) с интересами покупателя (не желающего приобретать товар, полная информация о котором пока отсутствует) практикуется применение так называемого опционного соглашения. Его суть в том, что покупатель за определенную плату и на условиях конфиденциальности приобретает дополнительную информацию о товаре, в состав которой могут входить сведения, содержащие коммерческую тайну.

На внутреннем рынке нашей страны предпринимателям при совместной работе с другими предприятиями, предполагающей взаимную передачу тайны, в специальном разделе договора также необходимо определять все условия конфиденциальности. В частности, целесообразно письменно закрепить обязательства не раскрывать коммерческую тайну без взаимного согласования друг с другом, не передавать ее третьим лицам, полностью возмещать в необходимых случаях материальный и моральный ущерб, возникший из-за утечки коммерческой информации. Для исключения возможных разногласий при заключении такого договора с предприятиями других стран некоторые условия, обеспечивающие сохранность тайны, должны быть ориентированы на соответствующее законодательство этих государств.

В мировой практике включаемые в договор о сотрудничестве условия конфиденциальности имеют определенную степень автономности. Это означает, что они, с одной стороны, могут предшествовать заключению договоров о создании совместных предприятий, передаче ноу-хау, лицензий и т. п., а с другой — могут и должны соблюдаться в течение

определенного срока после завершения времени действия основного договора.

Следует также отметить, что в Российской Федерации в настоящее время законодательно регламентирована передача сведений, составляющих государственную тайну, предприятиям, учреждениям, организациям или отдельным гражданам в связи с выполнением совместных и других работ. Согласно ст. 17 Закона РФ «О государственной тайне» такая передача «осуществляется заказчиком этих работ с разрешения органа государственной власти, в распоряжении которого... находятся соответствующие сведения, и только в объеме, необходимом для выполнения этих работ. При этом до передачи сведений, составляющих государственную тайну, заказчик обязан убедиться в наличии у предприятия, учреждения или организации лицензии на проведение работ с использованием сведений соответствующей степени секретности, а у граждан — соответствующего допуска».

В Законе специально оговорено, что все предприятия, учреждения или организации (в том числе негосударственных форм собственности) при проведении совместных и других работ (например, при получении государственных заказов) и возникающей при этом необходимости использования сведений, составляющих государственную тайну, «могут заключать с государственными предприятиями, учреждениями или организациями договоры об использовании услуг их структурных подразделений по защите государственной тайны».

В самом же договоре на проведение совместных и других работ «предусматриваются взаимные обязательства сторон по обеспечению сохранности сведений, составляющих государственную тайну, как в процессе проведения работ, так и по их завершении, а также условия финансирования работ (услуг) по защите сведений, составляющих государственную тайну».

При этом функция контроля за эффективностью защиты государственной тайны реализуется заказчиком этих работ в соответствии с договором, заключенным обеими сторонами.

4, Основные источники, каналы утечки и методы получения информации о конкурентах

Говоря о возможных методах получения коммерческой информации о других предприятиях, следует подчеркнуть, что 90—95% всей необходимой информации может быть получено легальными методами. Остальную информацию (как правило, наиболее ценную и тщательно охраняемую) дает промышленный шпионаж с такими присущими ему методами, как похищение документов и образцов новой продукции, шантаж, подкуп сотрудников конкурирующей фирмы, подслушивание разговоров, съемки и оптическое наблюдение, несанкционированное подключение к системам связи и вычислительным сетям, засылка

Раздел XXIII

и вербовка агентов и даже физическая ликвидация конкурентов или их предприятий.

Публикации в печати и повседневная реальность говорят о тесном переплетении в деятельности конкурирующих фирм легальных и нелегальных методов получения информации друг о друге.

Об этом также свидетельствует и обобщенный перечень методов получения конфиденциальной информации о конкурентах, опубликованный американским журналом «Кэмикл энджиниринг». Этот перечень включает*:

сбор информации, содержащейся в средствах массовой информации, включая официальные документы, например судебные отчеты;

использование сведений, распространяемых служащими конкурирующей фирм;

биржевые отчеты и отчеты консультантов, финансовые отчеты и документы, находящиеся в распоряжении маклеров, выставочные экспонаты и проспекты, брошюры конкурирующих фирм, отчеты коммивояжеров своей фирмы;

изучение продукции конкурирующих фирм, использование данных, полученных во время бесед со служащими конкурирующих фирм (без нарушения законов);

замаскированные опросы и «выуживание» информации у служащих конкурирующих фирм на научно-технических конгрессах (конференциях, симпозиумах);

непосредственное наблюдение, осуществляемое скрытно;

беседы о найме на работу со служащими конкурирующих фирм (хотя опрашивающий вовсе не намерен принимать данного человека на работу в свою фирму);

так называемые ложные переговоры с фирмой-конкурентом относительно приобретения лицензии;

наем на работу служащего конкурирующей фирмы для получения требуемой информации;

подкуп служащего конкурирующей фирмы или лица, занимающегося ее снабжением;

использование агента для получения информации на основе платежной ведомости фирмы-конкурента;

подслушивание переговоров, ведущихся в фирмах-конкурентах;

перехват телеграфных сообщений;

подслушивание телефонных разговоров;

кражи чертежей, образцов, документации и т. п.;

шантаж и вымогательство.

В практической деятельности зарубежных спецслужб каждый из способов несанкционированного доступа к источникам конфиденциальной информации занимает определенное место. По данным некоторых

*Козлов СБ., Иванов Е.В. Предприниматель и безопасность. — М.: Универсум, 1991.

источников, соотношение этих способов выглядит следующим образом*:

- подкуп, шантаж, переманивание служащих, внедрение агентов — 43%;
- подслушивание телефонных переговоров — 5%;
- кража документов — 10%;
- проникновение в ПЭВМ — 13%;
- съем информации с каналов связи «втемную» — 24%.

При этом в 47% случаев используются технические средства промышленного шпионажа.

В научных публикациях отечественных авторов также приводятся (и детально анализируются) систематизированные перечни возможных способов несанкционированного доступа к конфиденциальной информации. Ими, например, «... являющиеся: инициативное сотрудничество, склонение к сотрудничеству, выпытывание, выведывание, подслушивание переговоров различными путями, негласное ознакомление со сведениями и документами, хищение, копирование, подделка (модификация), уничтожение (порча, разрушение), незаконное подключение к каналам и линиям связи и передачи данных, перехват, визуальное наблюдение, фотографирование, сбор и аналитическая обработка»**.

Обобщенная совокупность различных методов получения информации о конкурентах систематизирована и представлена на рис. 3.

Одновременно с развитием промышленного шпионажа постоянно совершенствуются разнообразные средства защиты тайны предпринимателей. Так, например, в промышленно развитых странах в последние годы постоянно наращивает объемы производства индустрия по выпуску специальных технических средств защиты входа в служебные помещения. При этом используются такие прогрессивные новшества, как системы кодируемых карточек, биометрические системы, реагирующие на голос, подпись, отпечатки пальцев, узоры кровеносных сосудов сетчатки глаза.

Достаточно подробно специфические вопросы использования технических средств защиты коммерческой тайны своего предприятия и технических способов несанкционированного доступа к источникам конфиденциальной информации конкурентов освещены в литературе***.

К числу наиболее доступных легальных источников получения информации можно отнести:

устные выступления работников предприятия на различных конференциях, семинарах и т. п.;

* Ярочкин В.И. Указ. соч.

** Там же.

*** Ярочкин В.И. Предприниматель и безопасность. Ч. I и II. — М.: Экспертное бюро, 1994; Левин А.А. Секрет фирмы. — М.: Машиностроение, 1992; Основы защиты коммерческой информации и интеллектуальной собственности в предпринимательской деятельности /В.А. Герасименко, С.П. Гришаев, Д.В. Павлов и др.; Под ред. А.В. Назарова. — М.: Научно-информационная внедренческая фирма ЮКИС, 1991.

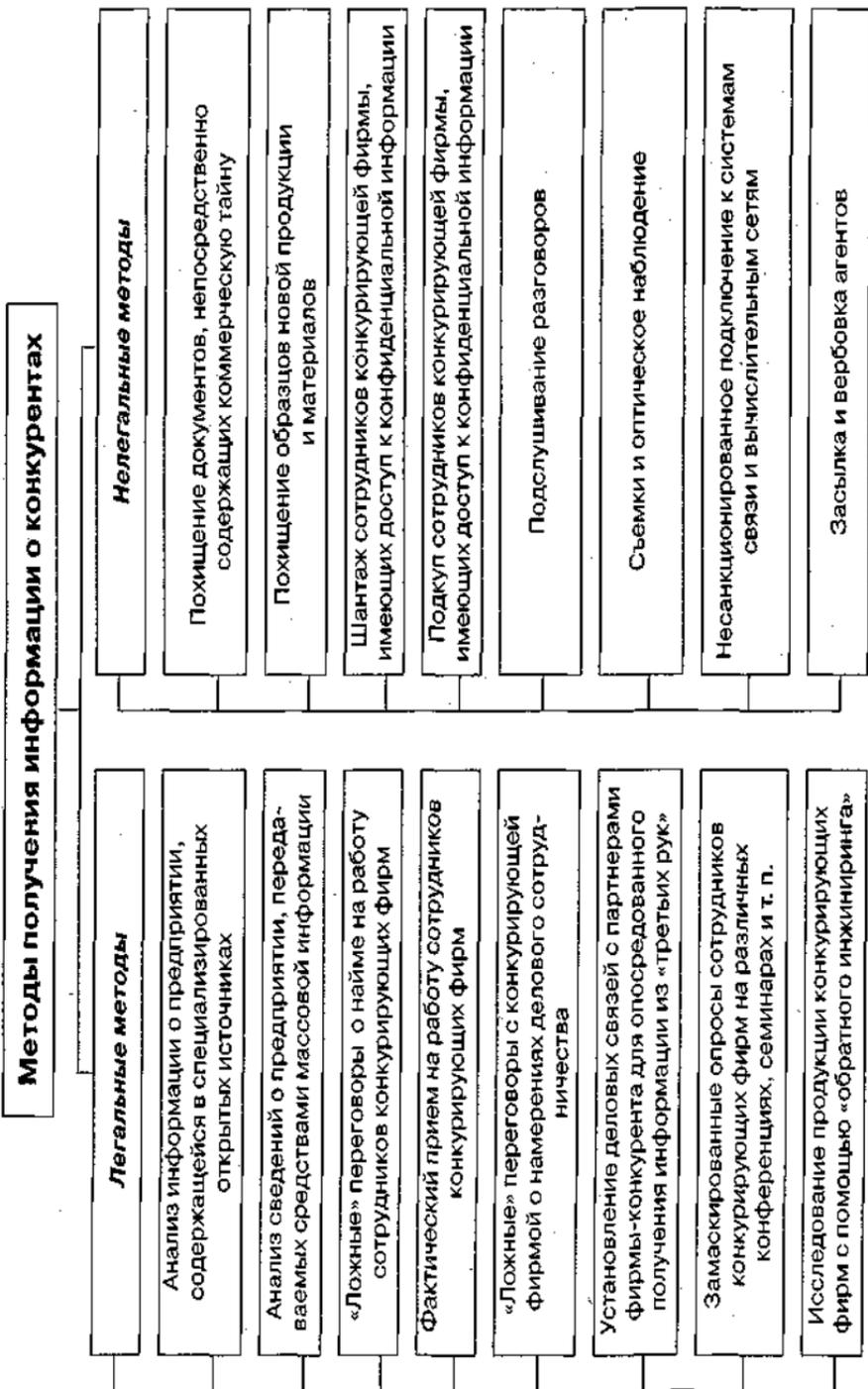


Рис. 3. Основные методы получения информации о конкурентах

открытые публикации предприятия и его отдельных работников; экспонаты различных ярмарок, выставок и презентаций; данные товарных и фондовых бирж; объявления об имеющихся вакансиях, конкурсах на замещение должностей и др.

Основные источники и возможные каналы утечки информации, содержащей коммерческую тайну, представлены на рис. 4.

Систематизация и анализ такой информации требуют от предприятия больших затрат материальных и трудовых ресурсов. Нередко этим занимаются специально созданные службы, поскольку объемы информации велики, а ее достоверность иногда вызывает сомнение.

В промышленно развитых странах (например, в США) в соответствующих государственных органах существуют специальные посреднические службы, предоставляющие клиентам некоторые виды коммерческой информации об интересующих их предприятиях и организациях. В нашей стране законодательно определено, что предприятие предоставляет государственным органам информацию, необходимую для налогообложения и ведения общегосударственной системы сбора и обработки экономической информации. Предприятия также публикуют данные о своей деятельности, включая годовые балансы. В то же время предприятие имеет право не предоставлять информацию, содержащую коммерческую тайну.

Для предотвращения утечки коммерческой тайны через работников государственных органов управления и контроля руководитель предприятия должен знать их реальные права и предоставлять им только ту документацию, которая необходима для выполнения их служебных функций, а не любую, которую они потребуют. Прежде всего это относится к действиям работников статистической службы, антимонопольного органа, милиции, финансовой, налоговой, санитарной, пожарной и других инспекций. Предпринимателю также необходимо знать и соблюдать порядок обжалования неправомерных действий государственных служащих, должностных лиц и работников правоохранительных органов, механизм возмещения материального и морального ущерба, причиненного фирме в результате их действий.

Каждый предприниматель должен быть знаком с процедурами приглашения консультантов, адвокатов, экспертов, а также с порядком их участия в передаче информации, относимой к категории коммерческой тайны.

В конкурентной борьбе предпринимателей промышленно развитых стран используется и такой легальный метод получения информации, как «обратный инжиниринг», известный еще со времен становления автомобильной компании Форда. При «обратном инжиниринге» в специальных лабораториях производится разборка продукции конкурентов для определения возможных новшеств и секретов технологии изготовления.

Применение «обратного инжиниринга» регулируется законодательством отдельных стран или международными соглашениями.



Рис. 4. Основные источники и возможные каналы утечки информации, содержащей коммерческую тайну

В большинстве случаев устанавливаются некоторые вполне оправданные ограничения использования этого метода. Например, изделия, предназначенные для исследования с помощью данного метода, должны быть приобретены на общих условиях в местах их продажи и распространения. Во многих случаях запрещается воспроизводить ту продукцию, которая защищена каким-либо товарным знаком. Кроме того, нельзя привлекать для участия в подобных исследованиях тех специалистов, которые ранее работали на предприятии — изготовителе данной продукции (в течение срока, оговоренного в контракте при предыдущем трудоустройстве).

5. Ответственность за нарушение правил защиты коммерческой тайны

Гражданским кодексом Российской Федерации (часть первая, ст. 139, п. 2) установлено, что «информация, составляющая служебную или коммерческую тайну, защищается способами, предусмотренными настоящим Кодексом и другими законами.

Лица, незаконными методами получившие информацию, которая составляет служебную или коммерческую тайну, обязаны возместить причиненные убытки. Такая же обязанность возлагается на работников, разгласивших служебную или коммерческую тайну вопреки трудовому договору, в том числе контракту, и на контрагентов, сделавших это вопреки гражданско-правовому договору».

УК РФ предусмотрено (ст. 183), что соби́рание сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну, путем похищения документов, подкупа или угроз, а равно иным незаконным способом в целях разглашения либо незаконного использования этих сведений наказывается штрафом в размере от 100 до 200 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 1 до 2 месяцев либо лишением свободы на срок до 2 лет.

Эта же статья Уголовного кодекса указывает, что незаконное разглашение или использование сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну, без согласия их владельца, совершенные из корыстной или иной личной заинтересованности и причинившие крупный ущерб, наказываются штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев либо лишением свободы на срок до 3 лет со штрафом в размере до 50 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного месяца либо без такового.

УК РФ (ст. 138) предусматривает также ответственность за нарушение тайны переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных или иных сообщений.

Подобные действия наказываются штрафом в размере от 50 до 100 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы

или иного дохода осужденного за период до одного месяца, либо обязательными работами на срок от 120 до 180 часов, либо исправительными работами на срок до одного года.

Если такое преступление совершено лицом с использованием своего служебного положения или с применением специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации, то наказание ужесточается. В данном случае применяется штраф от 100 до 300 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 1 до 3 месяцев. Виновный также может быть лишен права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок от 2 до 5 лет либо может быть арестован на срок от 2 до 4 месяцев.

Уголовно наказуемым преступлением являются также незаконные производство, сбыт или приобретение в целях сбыта специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации. В этом случае виновники наказываются штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо ограничением свободы на срок до 3 лет, либо лишением свободы на срок до 3 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет.

Следует отметить, что похищение, уничтожение, повреждение или сокрытие документов, штампов и печатей, совершенные из корыстной или иной личной заинтересованности, относятся действующим законодательством к уголовным преступлениям (ст. 325 Уголовного кодекса РФ). Они наказываются штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо исправительными работами на срок до 2 лет, либо арестом на срок до 4 месяцев, либо лишением свободы на срок до одного года.

Говоря об общих принципах защиты коммерческой тайны в промышленно развитых странах, необходимо также отметить некоторые организационно-правовые и экономические аспекты ее защиты. Так, против нарушителей соответствующих законов потерпевшая сторона в большинстве случаев может возбудить иски, применить к ним штрафные санкции, потребовать привлечения виновных в разглашении информации к оплате судебных издержек и возмещению фактического ущерба (включая моральный), добиться юридического запрета на использование незаконно полученных сведений, а также на раскрытие тайны третьим лицам.

Законодательство некоторых зарубежных стран за разглашение коммерческой тайны предусматривает и такие санкции, как:

уничтожение (или изъятие) технических средств, использовавшихся для нелегального получения информации;

уничтожение (или изъятие) предметов или документов, непосредственно содержащих коммерческую тайну;

открытое опубликование решения судебных органов о применении соответствующих санкций;

увольнение работников, виновных в утечке информации;

закрытие предприятий и др.

На рис. 5 представлен обобщенный опыт промышленно развитых стран по использованию организационно-правовых и экономических методов воздействия на виновных в нарушении законодательства о защите коммерческой тайны.

Особенности отдельных стран в практике защиты коммерческой тайны предприятий сводятся к следующему.

В США большинство достижений частных фирм, не защищенных правом и патентом, охраняется как «секреты производства». Информация, содержащая тайну, рассматривается как товар, имеющий определенную цену и охраняемый законом о защите частной собственности. В то же время, если предприниматель заблаговременно не примет эффективных мер по защите своих производственных секретов, то он теряет право на судебную защиту при их утрате. Во внутрифирменном управлении основные элементы системы защиты информации предусматривают (в дополнение к изложенному выше) установление определенных гарантий в случае продажи предприятия другим владельцам или его слияния с другой фирмой, включение в договор о приеме на



Рис. 5. Организационно-правовые и экономические методы воздействия на виновных в нарушении законодательства о защите коммерческой тайны

Раздел XXIII

работу специальных обязательств по сохранению тайны даже после увольнения сотрудников, сосредоточение производственной и коммерческой информации в руках ограниченного числа руководителей и специалистов и другие меры.

В Германии правовые вопросы защиты тайны частных предпринимателей регулируются специальными законами, в частности законом о недобросовестной конкуренции. В этой стране предусмотрена уголовная ответственность за такие виды нарушений, как незаконное преднамеренное выведывание информации, содержащей коммерческую тайну конкурентов, сообщение этих сведений посторонним лицам и др.

В уголовном законодательстве Японии специальные формы ответственности за разглашение сведений, содержащих коммерческую тайну, не предусмотрены. Однако на большинстве частных фирм самостоятельно разрабатываются специальные кодексы рабочих и служащих данной компании, в которые включаются подробные правила и описание процедур соблюдения секретности. В частности, запрещено:

передавать посторонним лицам сведения, содержащие коммерческую тайну;

заключать сделки, способные подорвать доверие к компании у ее клиентов;

давать и получать взятки;

умышленно наносить экономический ущерб;

устраиваться (без санкции руководства) на работу по совместительству.

Кадровые службы предприятий и организаций строго контролируют выполнение этих правил, тесно взаимодействуя при этом с различными административными органами, полицией и др.

Как видим, системы защиты тайны предпринимателей в разных странах различны. Современное международное право также не дает четких и однозначных норм, регулирующих данные вопросы. Это объясняется прежде всего сложностью и масштабностью проблемы, а также разными подходами к ее решению в зависимости от уровня развития рыночных отношений, конкурентной борьбы, специфики исторических и экономических условий.

Раздел XXIV

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

1. Роль и функции налогов

Одной из самых трудных проблем осуществления экономических реформ в стране является проблема реформирования налоговой системы. Система налогов оказывает прямое влияние на экономическое положение предприятий (организаций), стимулирует или тормозит их развитие. Нужно отметить, что система налогов и других обязательных платежей (сборов) оказывает как косвенное, так и прямое воздействие на материальное положение граждан. Налоги являются основным источником формирования федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов — следовательно, источником государственных доходов.

Многие известные ученые большое внимание в своих трудах уделили роли налогов в развитии экономики. Так, классик экономической теории Адам Смит (1723—1790) в знаменитом труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) сформулировал четыре принципа организации налогообложения.

Во-первых, принцип справедливости, в соответствии с которым должна обеспечиваться *всеобщность* налогообложения и равномерность распределения налогов между гражданами соразмерно с их доходами, т.е. «... соответственно их доходу, каким они пользуются покровительством и защитой государства». Следовательно, данный принцип означает, что налоги должны взиматься с учетом экономических возможностей налогоплательщиков, обязанных финансировать соответствующую часть расходов государства.

Во-вторых, принцип определенности, в соответствии с которым сумма, способ осуществления налогового платежа, время его совершения должны быть точно и заранее известны налогоплательщикам. Этот принцип означает также, что должна обеспечиваться устойчивость основных видов налогов и налоговых ставок в течение нескольких лет. Однако он не означает застывшее состояние налоговой системы, которая должна быть в определенной степени гибкой и относительно легко приспособляемой к изменяющимся социально-экономическим условиям налогоплательщиков, условиям социально-экономического развития страны.

В-третьих, принцип удобства, означающий, что налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые наиболее удобны для налогоплательщиков. А. Смит считал, что система и процедуры взимания налогов должны быть понятными и удобными для налогоплательщиков.

В-четвертых, принцип экономии, состоящий в уменьшении издержек взимания налога, в рационализации системы налогообложения. В соответствии с данным принципом сумма собранного каждого конкретного налога должна превышать затраты на его сбор и обслуживание. А. Смит считал налоги источником покрытия непроизводительных затрат государства и поэтому защищал интересы налогоплательщиков. А. Смит писал: «... для тех, кто их (налоги) выплачивает, это признак не рабства, а свободы».

С последним выводом классика экономической теории можно согласиться только в том случае, если размер налоговых ставок позволяет предприятию (при прочих равных условиях) нормально развиваться, особенно это касается деятельности производственных предприятий (организаций).

Сущность налогов проявляется в их функциях, посредством которых они оказывают воздействие на развитие экономики и предприятий (организаций). Ведущей функцией налогов является *фискальная*, сущность которой состоит в изъятии средств налогоплательщиков в бюджеты всех уровней (федеральный, субъектов РФ, местные бюджеты) и в государственных внебюджетные социальные фонды. Фискальная функция налогов состоит в формировании финансовых ресурсов государства в целом, аккумулируемых в соответствии с законодательством в федеральном бюджете, бюджетах субъектов РФ и в бюджетах местного самоуправления. Следовательно, фискальная функция налогов проявляется в формировании бюджетной системы страны и во внебюджетных социальных фондах, необходимых для реализации государством оборонной, природоохранной, социальной, управленческой и других функций, а также определенных федеральных программ.

В рыночной экономике особая роль принадлежит *распределительной* функции налогов, которая проявляется в качестве основного централизованного финансового инструмента распределительных отношений во всей системе производственно-экономических отношений. Распределительная функция налогов состоит в распределении доходов, полученных гражданами и юридическими лицами, между ними и бюджетами всех уровней, между федеральным бюджетом и региональными бюджетами, между последними и бюджетом страны.

Непосредственно с распределительной функцией связана *регулирующая* функция налогов, используемых федеральным центром для достижения на каждом этапе определенных целей, например развития приоритетных отраслей экономики, ускоренного решения определенных социально-экономических проблем. Данная функция налогов включает в себя взаимосвязанные подфункции, как-то: стимулирующую, дестимулирующую и воспроизводственного назначения.

В рыночной экономике определенную социальную роль играет *поощрительная* функция налогов, связанная с особым порядком налогообложения определенных категорий граждан, но с введением единой ставки подоходного налога в размере 13% роль этой функции снизилась.

Важнейшую роль в рыночной экономике, когда основное число предприятий (организаций) являются самостоятельно хозяйствующими субъектами, приобретает *контрольная* функция налоговой системы, позволяющая посредством налогов осуществлять контроль за результатами хозяйственной деятельности предприятий, организаций, индивидуальных предпринимателей. Контрольная функция налогов проявляется в контроле за источниками доходов физических и юридических лиц, их законности и направлении части этих доходов в соответствии с налоговым законодательством на формирование соответствующих бюджетов.

Сущность налогов проявляется в оптимальном сочетании вышеперечисленных функций. Любое государство не может существовать без научно обоснованной, понятной каждому налогоплательщику налоговой системы, которая должна быть таким финансовым инструментом, который обеспечивает развитие предприятий (организаций) и формирование государственных доходов.

Налогообложение предприятий (организаций) осуществляется в соответствии с частью первой и второй Налогового кодекса РФ, отдельными федеральными законами о налогах, устанавливающими порядок уплаты конкретных налогов, а также используются нормативные документы Министерства РФ по налогам и сборам.

2. Виды налогов и сборов, подлежащих уплате предприятиями (организациями)

Под **налогом** понимается обязательный индивидуальный безвозмездный платеж, взимаемый с организаций (предприятий) и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований. Под **сбором** понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

В соответствии с действующим налоговым законодательством в РФ классификация налогов выделяет две их группы: прямые налоги и косвенные налоги. Прямые налоги уплачивают непосредственно налогоплательщики при получении ими доходов (прибыли). Косвенные налоги оплачиваются в конечном счете потребителями товаров (работ,

услуг). Налоги классифицируются по объектам налогообложения, о чем рассказывается ниже.

Налоговое законодательство РФ устанавливает систему налогов и сборов, взимаемых в федеральный бюджет, а также общие принципы налогообложения и сборов в РФ, в том числе:

- виды налогов и сборов, взимаемых в РФ;
- основания возникновения (изменения, прекращения) и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов;
- принципы установления, введения в действие и прекращения ранее введенных налогов и сборов субъектов РФ и местных налогов и сборов;
- права и обязанности налогоплательщиков, налоговых органов и других участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах;
- формы и методы налогового контроля;
- ответственность за совершение налоговых правонарушений;
- порядок обжалования актов налоговых органов и действий (бездействия) их должностных лиц.

Каждое юридическое и физическое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы, которые не могут носить дискриминационный характер. Не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов и сборов, налоговые льготы в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или мест происхождения капитала.

Не допускается устанавливать налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство РФ и, в частности, прямо или косвенно ограничивающие свободное перемещение в пределах территории РФ товаров (работ, услуг) или финансовых средств, либо иначе ограничивать или создавать препятствия не запрещенной экономической деятельности организаций (предприятий) и физических лиц.

В соответствии с налоговым законодательством в РФ устанавливаются следующие виды налогов и сборов: федеральные налоги и сборы, налоги и сборы субъектов РФ (региональные налоги и сборы) и местные налоги и сборы. Федеральными являются налоги и сборы, обязательные к уплате на всей территории РФ, региональными — обязательные к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ, а муниципальными — обязательные к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

К *федеральным налогам и сборам* в соответствии с Налоговым кодексом РФ относятся:

- 1) налог на добавленную стоимость;
- 2) акцизы;
- 3) налог на прибыль организаций;
- 4) налог на доходы от капитала;
- 5) подоходный налог с физических лиц;

- 6) единый социальный налог;
- 7) государственная пошлина;
- 8) таможенная пошлина и таможенные сборы;
- 9) налог на пользование недрами;
- 10) налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- 11) налог на дополнительный доход от добычи углеводородов;
- 12) сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами;
- 13) лесной налог;;
- 14) водный налог;
- 15) экологический налог;
- 16) федеральные лицензионные сборы.

Региональные налоги и сборы. В соответствии с частью первой Налогового кодекса РФ к региональным налогам и сборам относятся: налог на имущество организаций; налог на недвижимость; дорожный налог; транспортный налог; налог с продаж; налог на игорный бизнес; региональные лицензионные сборы.

При введении в действие налога на недвижимость прекращается действие на территории соответствующего субъекта РФ налога на имущество предприятий, налога на имущество физических лиц и земельного налога.

В соответствии с Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 5 августа 2000 г. № 118-ФЗ) к региональным относятся следующие налоги:

- а) налог на имущество организаций;
- б) лесной доход;
- в) сбор на нужды образовательных учреждений, взимаемый с юридических лиц;
- г) налог с продаж;
- д) единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности.

Налоги, указанные в пп. «а» и «б», устанавливаются законодательными актами РФ и взимаются на всей территории РФ, но конкретные ставки этих налогов определяются законами субъектов РФ. Конкретные ставки налогов не должны быть выше, чем установлено федеральными законами.

Местные налоги и сборы. К ним в соответствии с частью первой Налогового кодекса РФ относятся следующие налоги и сборы:

- а) земельный налог;
- б) налог на имущество физических лиц;
- в) налог на рекламу;
- г) налог на наследование и дарение;
- д) местные лицензионные сборы.

Раздел XXIV

В соответствии с Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» число местных налогов и сборов в несколько раз больше. К ним относятся следующие налоги и сборы:

- а) налог на имущество физических лиц;
- б) земельный налог;
- в) регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- г) налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне;
- д) курортный сбор;
- е) сбор за право торговли;
- ж) целевые сборы на содержание милиции, благоустройство территорий/на нужды образования и другие цели;
- з) налог на рекламу;
- и) налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров;
- к) сбор с владельцев собак;
- л) лицензионный сбор за право торговли винно-водочными изделиями;
- м) лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей;
- н) сбор за выдачу ордера на квартиру;
- о) сбор за парковку автотранспорта;
- п) сбор за право использования местной символики;
- р) сбор за участие в бегах на ипподромах;
- с) сбор за выигрыш на бегах;
- т) сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме;
- у) сбор со сделок, совершаемых на биржах, за исключением сделок, предусмотренных законодательными актами о налогообложении операций с ценными бумагами;
- ф) сбор за право проведения кино- и телесъемок;
- х) сбор за уборку территорий населенных пунктов;
- ц) сбор за открытие игорного бизнеса;
- ч) налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы.

Однако с введением в действие представительными органами власти субъектов РФ налога с продаж на территориях соответствующих субъектов РФ не взимаются местные налоги, предусмотренные пп. «Г», «е», «И»—«Ц».

Условия установления налогов и сборов. В соответствии с налоговым законодательством налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и следующие элементы налогообложения: объект налогообложения; налоговая база; налоговый период; налоговая ставка; порядок исчисления налога; порядок и сроки уплаты налога. В необходимых случаях при установлении налога в акте

законодательства о налогах и сборах могут предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.

Налогоплательщиками и плательщиками налогов и сборов признаются организации (предприятия) и физические лица, на которых в соответствии с налоговым законодательством возложена обязанность уплачивать соответствующие налоги и (или) сборы. В законодательных актах об отдельных видах налогов и сборов в обязательном порядке определяются налогоплательщики и плательщики сборов.

Объектами налогообложения могут являться операции по реализации товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) либо иной объект, имеющий стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого у налогоплательщика законодательство о налогах и сборах связывает возникновение обязанности по уплате налога. Каждый налог имеет самостоятельный объект налогообложения, устанавливаемый налоговым законодательством.

Налоговая база представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения.

Налоговая ставка представляет собой величину налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. Налоговая база и порядок ее определения, а также налоговые ставки по федеральным налогам определяются федеральным налоговым законодательством. В случаях, установленных Налоговым кодексом РФ, ставки федеральных налогов могут устанавливаться Правительством РФ.

Налоговым периодом считается календарный год или иной период применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате. Налоговый период может состоять из одного или нескольких отчетных периодов, по итогам которых уплачиваются авансовые платежи. Если предприятие (организация) создано после начала календарного года, первым налоговым периодом для него является период со дня его создания до окончания года. Днем создания является день государственной регистрации. Если предприятие было ликвидировано (реорганизовано) до конца календарного года, последним налоговым периодом является период от начала этого года до дня завершения ликвидации (реорганизации). Если организация, созданная после начала календарного года, ликвидирована (реорганизована) до конца этого года, налоговым периодом для нее является период со дня создания до дня ликвидации (реорганизации).

Сроки уплаты налогов и сборов устанавливаются применительно к каждому налогу и сбору. Сроки уплаты налогов и сборов определяются календарной датой или истечением времени, исчисляемого годами, кварталами, месяцами и днями, а также указанием на событие, которое должно наступить или произойти, либо действие, которое должно быть совершено. При уплате налога и сбора с нарушением срока уплаты

Раздел XXIV

налогоплательщик (плательщик сбора) уплачивает **пени** в порядке и на условиях, установленных налоговым законодательством.

Изменение срока уплаты налога и сбора допускается в исключительном порядке в соответствии с гл. 9 Налогового кодекса РФ, Изменение срока уплаты налога и сбора осуществляется в форме отсрочки, рассрочки, налогового кредита, инвестиционного налогового кредита.

Порядок уплаты налогов и сборов. Уплата налогов производится разовой уплатой всей суммы налога либо в ином порядке, предусмотренном Налоговым кодексом РФ и другими актами законодательства о налогах и сборах. Уплата налогов производится в наличной или безналичной форме. Подлежащая уплате сумма налога уплачивается (перечисляется) в установленные сроки. При отсутствии банка, налогоплательщики могут уплачивать налоги через кассу сельского или поселкового органа местного самоуправления либо через организации связи. Порядок уплаты федеральных налогов устанавливается Налоговым кодексом РФ, региональных и местных налогов — соответственно законами субъектов РФ и нормативными актами представительных органов местного самоуправления в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

Льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным налогоплательщикам и плательщикам сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

3. Права и обязанности налогоплательщиков

3.1. Права налогоплательщиков

В соответствии с налоговым законодательством, в частности с частью первой Налогового кодекса РФ, налогоплательщики имеют следующие права:

1) получать от налоговых органов по месту учета бесплатную информацию о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах и об иных актах, содержащих нормы законодательства о налогах и сборах, а также о правах и обязанностях налогоплательщиков, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц;

2) получать от налоговых органов и других уполномоченных государственных органов письменные разъяснения по вопросам применения законодательства о налогах и сборах;

3) использовать налоговые льготы при наличии оснований и в порядке, установленном законодательством о налогах и сборах;

4) получать отсрочку, рассрочку, налоговый кредит или инвестиционный налоговый кредит в порядке и на условиях, установленных Налоговым кодексом РФ;

5) на своевременный зачет или возврат сумм излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов, пеней, штрафов;

6) представлять свои интересы в налоговых правоотношениях лично либо через своего представителя;

7) предоставлять налоговым органам и их должностным лицам пояснения по исчислению и уплате налогов, а также по актам проведенных налоговых проверок;

8) присутствовать при проведении выездной налоговой проверки;

9) получать копии акта налоговой проверки и решений налоговых органов, а также налоговые уведомления и требования об уплате налогов;

10) требовать от должностных лиц налоговых органов соблюдения законодательства о налогах и сборах при совершении ими действий в отношении налогоплательщиков;

11) не выполнять неправомерные акты и требования налоговых органов и их должностных лиц, не соответствующие Налоговому кодексу РФ или иным федеральным законам;

12) обжаловать в установленном порядке акты налоговых органов и действия (бездействие) их должностных лиц;

13) требовать соблюдения налоговой тайны;

14) требовать в установленном порядке возмещения в полном объеме убытков, причиненных незаконными решениями налоговых органов или незаконными действиями (бездействием) их должностных лиц.

Плательщики сборов имеют те же права, что и налогоплательщики.

3.2. Обязанности плательщиков налогов и сборов

В соответствии с Налоговым кодексом, в частности с положениями части первой Налогового кодекса РФ, налогоплательщики и плательщики сборов обязаны:

1) уплачивать законно установленные налоги;

2) встать на учет в налоговых органах, если такая обязанность предусмотрена Налоговым кодексом РФ;

3) вести в установленном порядке учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения, если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах;

4) представлять в налоговый орган по месту учета в установленном порядке налоговые декларации по тем налогам, которые они обязаны уплачивать, если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах, а также бухгалтерскую отчетность в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете»;

5) представлять налоговым органам и их должностным лицам в случаях, предусмотренных Налоговым кодексом РФ, документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов;

6) выполнять законные требования налогового органа об устранении выявленных нарушений законодательства о налогах и сборах, а также не препятствовать законной деятельности должностных лиц налоговых органов при исполнении ими своих служебных обязанностей;

7) предоставлять налоговому органу необходимую информацию и документы в случаях и порядке, предусмотренных Налоговым кодексом РФ;

8) в течение 4 лет обеспечивать сохранность данных бухгалтерского учета и других документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов, а также документов, подтверждающих полученные доходы (для организаций — также и произведенные расходы) и уплаченные (удержанные) налоги;

9) нести иные обязанности, предусмотренные законодательством о налогах и сборах.

Конституцией РФ установлено (ст. 57): каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Законы, устанавливающие новые налоги или ухудшающие положение налогоплательщиков, обратной силы не имеют.

4. Налог на прибыль организаций (предприятий)

Налогоплательщиками налога на прибыль организаций признаются: российские организации; иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в РФ через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в РФ.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций (далее — налог) признается прибыль, полученная налогоплательщиком. *Прибылью* в целях налогообложения признаются:

1) для российских организаций — полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с гл. 25 Налогового кодекса РФ, о чем будет рассказано ниже;

2) для иностранных организаций, осуществляющих свою деятельность в РФ через постоянные представительства, — полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов.

К *доходам* в целях налогообложения относятся:

1) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав (далее — доходы от реализации). Товаром для целей налогообложения признается любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации. Работой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации и (или) физических лиц." Услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального

выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности;

2) внереализационные доходы.

При определении доходов из них исключаются суммы налогов, предъявленные в соответствии с Налоговым кодексом РФ (НК РФ) покупателю (приобретателю) товаров (работ, услуг, имущественных прав). Доходы определяются на основании первичных документов и документов налогового учета.

Полученные налогоплательщиком доходы, стоимость которых выражена в иностранной валюте, учитываются в совокупности* с доходами, стоимость которых выражена в рублях. Полученные налогоплательщиком доходы, стоимость которых выражена в условных единицах, учитываются в совокупности с доходами, стоимость которых выражена в рублях.

Доходом от реализации признается выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав. Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных, с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной форме. В зависимости от выбранного налогоплательщиком метода признания доходов и расходов поступления, связанные с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, для целей налогообложения применяется либо метод *начисления*, либо *кассовый* метод.

Внереализационными доходами налогоплательщика признаются, в частности, доходы:

1) от долевого участия в других организациях;

2) в виде положительной (отрицательной) курсовой разницы, образующейся вследствие отклонения курса продажи (покупки) иностранной валюты от официального курса, установленного Банком России на дату перехода права собственности на иностранную валюту;

3) в виде признанных должником или подлежащих уплате должником на основании решения суда, вступившего в законную силу штрафов (пеней) и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба;

4) от сдачи имущества в аренду (субаренду), если такие доходы не определяются налогоплательщиком как доходы от реализации товаров (работ, услуг);

5) от представления в пользование прав на результаты интеллектуальной собственности и приравненные к ним средства индивидуализации (в частности, от представления в пользование прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности), если такие доходы не определяются налогоплательщиком как доходы от реализации товаров (работ, услуг);

6) в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам;

Раздел XXIV

7) в виде сумм восстановленных резервов, расходы на формирование которых были приняты в составе расходов в порядке и на условиях, установленных ст. 266, 267, 292, 294, 300, 324 и 324¹ НК РФ;

8) в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав, за исключением случаев, указанных в ст. 251 НК РФ, в которой указаны доходы, не учитываемые при определении налоговой базы;

9) в виде дохода прошлых лет, выявленного в отчетном налоговом периоде;

10) другие доходы в соответствии с положениями ст. 250 НК РФ.

Доходы, не учитываемые при определении налоговой базы, приведены в ст. 251 НК РФ. Так, в частности, при определении налоговой базы не учитываются следующие доходы:

1) в виде имущества, имущественных прав, работ или услуг, которые получены от других лиц в порядке предварительной оплаты товаров (работ, услуг) налогоплательщиками, определяющими доходы и расходы по методу начисления;

2) в виде имущества, имущественных прав, которые получены в форме залога или задатка в качестве обеспечения обязательств;

3) в виде имущества, имущественных прав или неимущественных прав, имеющих денежную оценку, которые получены в виде взносов (вкладов) в уставный (складочный) капитал (фонд) организации (включая доход в виде превышения цены размещения акций (долей) над их номинальной стоимостью (первоначальным размером);

4) в виде имущества, имущественных прав, которые получены в пределах первоначального взноса участником хозяйственного общества или товарищества (его правопреемником или наследником) при выходе (выбытии) из хозяйственного общества или товарищества либо при распределении имущества ликвидируемого хозяйственного общества или товарищества между его участниками;

5) в виде имущества, имущественных прав и (или) неимущественных прав, имеющих денежную оценку, которые получены в пределах первоначального взноса участником простого товарищества;

6) в виде сумм гарантийных взносов специальных фондов, создаваемых в соответствии с законодательством РФ;

7) в виде имущества, полученного налогоплательщиком в рамках целевого финансирования;

8) в виде сумм процентов, полученных в соответствии с требованиями ст. 78, 79, 176 и 203 НК РФ;

9) в виде сумм, на которые в отчетном (налоговом) периоде произошло уменьшение уставного (складочного) капитала организации в соответствии с требованиями законодательства РФ;

10) другие доходы в соответствии с требованиями ст. 251 НК РФ, которыми необходимо руководствоваться при определении налоговой базы налогоплательщика.

Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 НК РФ; убытки),

осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направления деятельности налогоплательщика подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы. Если некоторые затраты с равными основаниями могут быть отнесены одновременно к нескольким группам расходов, налогоплательщик вправе самостоятельно определить, к какой именно группе он отнесет такие расходы.

Расходы, связанные с производством и реализацией, включают в себя следующие расходы:

1) связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав);

2) на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии;

3) на освоение природных ресурсов;

4) на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

5) на обязательное и добровольное страхование;

6) прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией.

Расходы, связанные с производством и (или) реализацией, подразделяются на: материальные расходы; расходы на оплату труда; суммы начисленной амортизации и прочие расходы. Перечень затрат налогоплательщика, которые относятся к материальным расходам, установлены в ст. 254 НК РФ, положениями которой необходимо руководствоваться при определении величины стоимости материальных затрат (расходов).

В расходы налогоплательщика на оплату труда включаются любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной форме, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства РФ, трудовыми договорами и (или) коллективными договорами. Перечень расходов налогоплательщика на оплату труда установлен в ст. 255 НК РФ, требованиями которой необходимо руководствоваться при определении суммы всех расходов налогоплательщика на оплату труда, учитываемых в целях налогообложения.

Амортизируемым имуществом в целях налогообложения прибыли организации признаются имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности, используются им для извлечения дохода и стоимость которых повышается путем начисления амортизации. Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 10 000 рублей. В ст. 256 НК РФ установлены виды амортизируемого имущества, которые не подлежат амортизации (п. 2), а в ст. 257 НК РФ изложены порядок определения стоимости амортизируемого имущества налогоплательщика, а также виды нематериальных активов. Амортизируемые основные средства (имущество) объединяются в 10 амортизационных групп. К первой группе относятся все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно, к десятой группе — имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет. Классификация основных средств, включаемых в амортизируемые группы, утверждается Правительством РФ.

В целях налогообложения налогоплательщики исчисляют амортизацию одним из следующих методов:

- 1) линейным методом;
- 2) нелинейным методом.

Начисление амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества осуществляется в соответствии с нормой амортизации, определенной для данного объекта исходя из его сроков полезного использования. При применении **линейного** метода сумма начисленной за месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение его первоначальной (восстановительной) стоимости и нормы амортизации, определенной для данного объекта. При применении линейного метода норма амортизации по каждому объекту амортизируемого имущества определяется по формуле:

$$K = (1/n) \times 100\%,$$

где K — норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости объекта амортизируемого имущества; n — срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

При использовании **нелинейного** метода сумма начисленной за один месяц амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется как произведение *остаточной* стоимости объекта амортизируемого имущества и нормы амортизации, определенной для данного объекта. При применении нелинейного метода норма амортизации объекта амортизируемого имущества определяется по формуле

$$K = (2/n) \times 100\%,$$

где K — норма амортизации в процентах к остаточной стоимости, применяемая к данному объекту амортизируемого имущества;
 n — срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

Порядок расчета сумм амортизации изложен в ст. 259 НК РФ, требованиями которой должны руководствоваться налогоплательщики.

В ст. 260, 261, 262, 263 НК РФ изложен соответственно порядок исчисления следующих расходов: на ремонт основных средств; освоение природных ресурсов; научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки; обязательное и добровольное страхование имущества.

К *прочим расходам*, связанным с производством и реализацией, относятся следующие расходы налогоплательщика:

1) суммы налогов и сборов, начисленные в установленном законодательством РФ о налогах и сборах порядке, за исключением перечисленных в ст. 270 НК РФ;

2) расходы на сертификацию продукции и услуг;

3) суммы комиссионных сборов и иных подобных расходов за выполненные сторонними организациями работы (предоставленные услуги);

4) суммы выплаченных подъемных в пределах норм, установленных в соответствии с законодательством РФ;

5) расходы на обеспечение пожарной безопасности налогоплательщика в соответствии с законодательством РФ;

6) расходы на обеспечение нормальных условий труда и мер по технике безопасности, предусмотренных законодательством, расходы на гражданскую оборону и др.;

7) расходы по набору работников, включая расходы на услуги специализированных организаций по подбору персонала;

8) расходы на оказание услуг по гарантийному ремонту и обслуживанию;

9) арендные (лизинговые) платежи за арендуемое (принятое в лизинг) имущество;

10) расходы на содержание служебного транспорта;

11) расходы на командировки;

12) расходы на юридические и информационные услуги;

13) расходы на консультационные и иные аналогичные услуги;

14) плата государственному и (или) частному нотариусу за нотариальное оформление;

15) расходы на аудиторские услуги;

16) расходы на управление организацией или отдельными подразделениями;

17) расходы на публикацию бухгалтерской отчетности;

18) представительские расходы;

19) расходы на подготовку и переподготовку кадров, состоящих в штате организации;

20) расходы на подготовку и освоение новых производств, цехов, агрегатов;

21) расходы на рекламу;

22) другие расходы в соответствии с требованиями ст. 264 НК РФ.

В состав **внереализационных расходов**, не связанных с производством и реализацией, включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией. К таким расходам относятся, в частности:

расходы на содержание переданного по договору аренды (лизинга) имущества (включая амортизацию по этому имуществу);

расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида, в том числе процентов, начисленных по ценным бумагам и иным обязательствам;

расходы на организацию выпуска собственных ценных бумаг;

расходы, связанные с обслуживанием приобретенных налогоплательщиком ценных бумаг;

расходы в виде отрицательной курсовой разницы, возникающей от переоценки имущества в виде валютных ценностей;

расходы на ликвидацию выводимых из эксплуатации основных средств, включая суммы недоначисленной в соответствии с установленным сроком полезного использования амортизации;

расходы, связанные с консервацией и расконсервацией производственных мощностей и объектов, в том числе затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов;

судебные расходы и арбитражные сборы;

затраты на аннулированные производственные заказы, а также затраты на производства, не давшие продукции;

расходы на проведение ежегодного собрания акционеров (участников, пайщиков);

расходы на услуги банков;

другие внереализационные расходы в соответствии с положениями ст. 265-НК РФ.

В гл. 25 НК РФ установлен порядок установления: расходов на формирование резервов по сомнительным долгам (ст. 266), расходов на формирование резерва по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию (ст. 267).

При определении налоговой базы не учитываются расходы:

1) в виде сумм начисленных налогоплательщиком дивидендов и других сумм распределяемого дохода;

2) в виде пеней, штрафов и иных санкций, перечисляемых в бюджет (в государственные внебюджетные фонды), а также штрафов и других санкций, взимаемых государственными организациями, которым законодательством РФ предоставлено право наложения указанных санкций;

3) в виде взносов в уставный (складочный) капитал, вклада в простое товарищество;

4) в виде суммы налога, а также суммы платежей за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду;

5) в виде расходов по приобретению и (или) созданию амортизируемого имущества;

6) в виде взносов на добровольное страхование, кроме взносов, указанных в ст. 255 и 263 НК РФ;

7) в виде взносов на негосударственное пенсионное обеспечение, кроме взносов, указанных в ст. 255 НК РФ;

8) другие виды расходов не учитываются при определении налоговой базы в соответствии с положениями ст. 270 НК РФ.

В ст. 271 и 272 НК РФ изложен соответственно порядок признания доходов при методе начисления и, порядок признания расходов при методе начисления. При применении **метода начисления** в целях налогообложения доходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав. Расходы, принимаемые для целей налогообложения, при использовании налогоплательщиком метода начисления признаются плановыми в том отчетном (налоговом) периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и (или) иной формы оплаты и определяются с учетом положений ст. 318-320 НК РФ.

Организации (за исключением банков) имеют право на определение даты получения дохода (осуществления расхода) по **кассовому методу**, если в среднем за предыдущие 4 квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций без учета налога на добавленную стоимость и налога с продаж не превысила 1 млн руб. за каждый квартал. В целях налогообложения датой получения дохода признается день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, поступления иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав, а также погашения задолженности перед налогоплательщиком иным способом. Расходами налогоплательщика признаются затраты после их оплаты. В целях налогообложения оплатой товара (работ, услуг и (или) имущественных прав) признается прекращение встречного обязательства налогоплательщиком — приобретателем указанных товаров (работ, услуг) и имущественных прав перед продавцом, которое непосредственно связано с поставкой этих товаров (выполнением работ, оказанием услуг, передачей имущественных прав).

Налоговой базой для целей налогообложения признается денежное выражение прибыли, которой для российских организаций являются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются, как было изложено выше. Доходы и расходы налогоплательщика учитываются в денежной форме. Доходы, полученные в натуральной форме в результате реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав (включая товарообменные операции), учитываются, как правило, исходя из цены сделки с учетом положений ст. 40 НК РФ, в соответствии с которой рыночной ценой товара (работ, услуг) признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса

и предложения на рынке идентичных (а при их отсутствии — однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях. При определении рыночных цен товаров, работ или услуг принимаются во внимание сделки между лицами, не являющимися взаимозависимыми.

При определении рыночных цен товара, работы или услуги учитывается информация о заключенных на момент реализации этого товара, работы или услуги сделках с идентичными (однородными) товарами, работами или услугами в сопоставимых условиях. В частности, учитываются такие условия сделок, как количество (объем) поставляемых товаров (например, объем товарной партии), сроки исполнения обязательств, условия платежей, обычно применяемых в сделках данного вида, а также иные разумные условия, которые могут оказывать влияние на цены.

Расчет налоговой базы за отчетный (налоговый) период составляет налогоплательщиком самостоятельно в соответствии с нормами, установленными гл. 25 НК РФ, исходя из данных налогового учета нарастающим итогом с начала года. Расчет налоговой базы должен содержать следующие данные:

1. Период, за который определяется налоговая база (с начала налогового периода нарастающим итогом).

2. Сумма доходов от реализации, полученных в отчетном (налоговом) периоде, в том числе:

а) выручка от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, а также выручка от реализации имущества, имущественных прав, за исключением выручки, указанной в подп. «б—ж» настоящего п. 2;

б) выручка от реализации ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке;

в) выручка от реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке;

г) выручка от реализации покупных товаров;

д) выручка от реализации финансовых инструментов срочных сделок, не обращающихся на организованном рынке;

е) выручка от реализации основных средств;

ж) выручка от реализации товаров (работ, услуг) обслуживающих производств и хозяйств.

3. Сумма расходов, произведенных в отчетном (налоговом) периоде, уменьшающих сумму доходов от реализации, в том числе:

а) расходы на производство и реализацию товаров (работ, услуг) собственного производства, а также расходы, понесенные при реализации имущества, имущественных прав, за исключением расходов, указанных в подп. «б—е» настоящего пункта.

При этом общая сумма расходов уменьшается на суммы остатков незавершенного производства, остатков продукции на складе и продукции отгруженной, но не реализованной на конец отчетного (налогового) периода, определяемых в соответствии со ст. 319 НК РФ;

б) расходы, понесенные при реализации ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке;

в) расходы, понесенные при реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке;

г) расходы, понесенные при реализации покупных товаров;

д) расходы, связанные с реализацией основных средств;

е) расходы, понесенными обслуживающими производствами и хозяйствами при реализации ими товаров (работ, услуг).

4. Прибыль (избыток) от реализации, в том числе:

а) прибыль от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, а также прибыль (убыток) от реализации имущества, имущественных прав, за исключением прибыли, указанной в подп. «б—д» настоящего пункта;

б) прибыль (убыток) от реализации ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке;

в) прибыль (убыток) от реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке;

г) прибыль (убыток) от реализации покупных товаров;

д) прибыль (убыток) от реализации основных средств;

е) прибыль (убыток) от реализации обслуживающих производств и хозяйств.

5. Сумма внереализационных доходов, в том числе:

а) доходы по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на организованном рынке;

б) доходы по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке.

6. Сумма внереализационных расходов, в частности:

а) расходы по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на организованном рынке;

б) расходы по операциям с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке.

7. Прибыль (убыток) от внереализационных операций.

8. Итого налоговая база за отчетный (налоговый) период.

9. Для определения суммы прибыли, подлежащей налогообложению, из налоговой базы исключается сумма убытка, подлежащая переносу в порядке, предусмотренном ст. 283 НК РФ.

Налогоплательщики, понесшие убыток (убытки), исчисленный в соответствии с гл. 25 НК РФ, в предыдущем налоговом периоде или в предыдущих налоговых периодах, вправе уменьшить налоговую базу текущего налогового периода на всю сумму полученного им убытка или на часть этой суммы (перенести убыток на будущее), при этом налогоплательщик вправе осуществить перенос убытка на будущее в течение 10 лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен этот убыток. Налогоплательщик вправе перенести на текущий налоговый период сумму полученного в предыдущем налоговом периоде убытка. При этом совокупная сумма переносимого убытка

ни в каком отчетном (налоговом) периоде не может превышать 30% налоговой базы, исчисленной, как указано выше по тексту. В аналогичном порядке убыток, не перенесенный на ближайший следующий год, может быть перенесен целиком или частично на следующий год из последующих 9 лет с учетом вышеизложенных положений.

В гл. 25 НК РФ изложены особенности определения налоговой базы: по доходам, полученным от долевого участия в других организациях; налогоплательщиками, осуществляющими деятельность, связанную с использованием объектов обслуживающих производств и хозяйств; участников договора доверительного управления имуществом; по доходам, получаемым при передаче имущества в уставный (складочный) капитал (фонд) организации; по доходам, полученным участниками договора простого товарищества; при уступке (переуступке) права требования; по операциям с ценными бумагами; по операциям с государственными и муниципальными ценными бумагами; по сделкам РЕПО с ценными бумагами.

Налоговые ставки устанавливаются в размере 24%. При этом: сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 6%, зачисляется в федеральный бюджет; сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 16%, зачисляется в бюджет субъектов РФ; сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2%, зачисляется в местные бюджеты.

Законами субъектов РФ предусмотренная выше ставка налога может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков в отношении налогов, зачисляемых в бюджеты субъектов РФ, но указанная ставка не должна быть менее 12%.

К налоговой базе, определяемой по доходам, полученным в виде *дивидендов*, применяются следующие ставки:

1) 6% — по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций российскими организациями и физическими лицами — налоговыми резидентами РФ;

2) 15% — по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций иностранными организациями, а также по доходам, полученным в виде дивидендов российскими организациями от иностранных организаций. Сумма налога, полученная по ставкам, указанным в пп. 1 и 2, подлежит зачислению в федеральный бюджет.

К налоговой базе, определяемой по операциям с отдельными видами долговых обязательств, применяется следующая налоговая ставка: 15% — по доходу в виде процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам, условиями выпуска и обращения которых предусмотрено получение дохода в виде процентов. Сумма налога, исчисленная по данной ставке, подлежит зачислению в федеральный бюджет.

Налоговым периодом по налогу на прибыль признается календарный год. Отчетными периодами по налогу признаются первый квартал,

полугодие и 9 месяцев календарного года. Отчетными периодами для налогоплательщиков, исчисляющих ежемесячные авансовые платежи исходя из фактически полученной прибыли, признаются месяц, 2 месяца, 3 месяца и т. д. до окончания календарного, года.

Порядок исчисления налога и авансовых платежей. Налог определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы, исчисленной, как указывалось выше. По итогам каждого отчетного (налогового) периода налогоплательщики исчисляют сумму авансового платежа, исходя из ставки налога и прибыли, подлежащей налогообложению, рассчитанной нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания отчетного (налогового) периода. В течение отчетного периода налогоплательщики исчисляют сумму ежемесячного авансового платежа. Сумма ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате в I квартале текущего налогового периода, принимается равной сумме ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате налогоплательщиком в последнем квартале предыдущего налогового периода. Сумма ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате во II квартале текущего налогового периода, принимается равной $\frac{1}{3}$ суммы авансового платежа, исчисленного за I квартал текущего года. Сумма ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате в III квартале текущего налогового периода, принимается равной $\frac{1}{3}$ разницы между суммой авансового платежа, рассчитанной по итогам полугодия, и суммой авансового платежа, рассчитанной по итогам I квартала. Сумма ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате в IV квартале текущего налогового периода, принимается равной $\frac{1}{3}$ разницы между суммой авансового платежа, рассчитанной по итогам 9 месяцев, и суммой авансового платежа, рассчитанной по итогам полугодия.

Налогоплательщики имеют право перейти на исчисление ежемесячных авансовых платежей, исходя из фактически полученной прибыли, подлежащей исчислению. В этом случае исчисление сумм авансовых платежей производится налогоплательщиками, исходя из ставки налога и фактически полученной прибыли, рассчитываемой нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания соответствующего месяца. При этом сумма авансовых платежей, подлежащая уплате в бюджет, определяется с учетом ранее начисленных сумм авансовых платежей.

Сроки уплаты налога. Налог, подлежащий уплате по истечении налогового периода, уплачивается не позднее срока, установленного для подачи налоговой декларации. Ежемесячные авансовые платежи, подлежащие уплате в течение отчетного периода, уплачиваются в срок не позднее 28-го числа каждого месяца этого отчетного периода. Налогоплательщики, исчисляющие ежемесячные авансовые платежи по фактически полученной прибыли, уплачивают авансовые платежи не позднее 28-го числа месяца, следующего за месяцем, по итогам которого производится исчисление налога.

Налоговые декларации (налоговые расчеты) по итогам налогового периода представляются налогоплательщиками (налоговыми агентами) не позднее 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Устранение двойного налогообложения. Доходы, полученные российской организацией от источников за пределами РФ, учитываются при определении ее налоговой базы в полном объеме с учетом расходов, произведенных как в РФ, так и за ее пределами. При определении налоговой базы расходы, произведенные российской организацией в связи с получением доходов от источников за пределами РФ, вычитаются в порядке и размерах, установленных гл. 25 НК РФ. Суммы налога, выплаченные в соответствии с законодательством иностранных государств российской организацией, засчитываются при уплате этой организацией налога в РФ. При этом размер засчитываемых сумм налогов, выплаченных за пределами РФ, не может превышать сумму налога, подлежащего уплате организацией в РФ.

5. Налог на добавленную стоимость

Налогоплательщиками налога на добавленную стоимость (НДС) в соответствии с гл. 21 Налогового кодекса РФ признаются: организации, индивидуальные предприниматели, лица, признаваемые налогоплательщиками НДС в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ в соответствии с Таможенным кодексом РФ.

Организации (предприятия) и индивидуальные предприниматели имеют право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с начислением и уплатой налога, если за 3 предшествующих последовательных календарных месяца выручка от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций (предприятий) или индивидуальных предпринимателей, без учета НДС и налога с продаж не превысила в совокупности 1 млн руб. Но это положение не распространяется на организации и индивидуальных предпринимателей, реализующих подакцизные товары и (или) подакцизное минеральное сырье в течение 3 предшествующих последовательных календарных месяцев. Лица, использующие право на освобождение, должны представить в налоговый орган по месту своего учета соответствующее письменное уведомление и следующие документы: выписку из бухгалтерского баланса (представляют организации); выписку из книги продаж, выписку из книги учета доходов и расходов и хозяйственных операций (представляют индивидуальные предприниматели); копию журнала полученных и выставляемых счетов-фактур. По истечении 12 календарных месяцев не позднее 20-го числа следующего месяца организации и индивидуальные предприниматели, которые использовали право на освобождение, представляют в налоговые органы:

документы, подтверждающие, что в течение указанного срока освобождения сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг),

исчисленная с вышеуказанным порядком, без учета НДС и налога с продаж за каждые 3 последовательных календарных месяца в совокупности, не превышает 1 млн руб.;

уведомление о продлении использованного права на освобождение в течение последующих 12 календарных месяцев или об отказе от использования данного права.

Объектом налогообложения НДС признаются следующие операции:

1) реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ, в том числе реализация предметов залога и передача товаров (результатов выполненных работ, оказание услуг) по соглашению о предоставлении отступного или новации, а также передача имущественных прав. При этом передача права собственности на товары, результаты выполненных работ, оказание услуг на безвозмездной основе признается реализацией товаров (работ, услуг);

2) передача на территории РФ товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету (в том числе через амортизационные отчисления) при исчислении налога на прибыль;

3) выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;

4) ввоз товаров на таможенную территорию РФ.

Не признаются объектом налогообложения НДС следующие операции:

1) осуществление операций, связанных с обращением российской или иностранной валюты (за исключением целей нумизматики);

2) передача основных средств, нематериальных активов и (или) иного имущества организации (предприятия) ее правопреемнику (правопреемникам) при реорганизации этой организации;

3) передача основных средств, нематериальных активов и (или) иного имущества некоммерческим организациям на осуществление уставной деятельности, не связанной с предпринимательской деятельностью;

4) передача имущества, если такая передача носит инвестиционный характер (в частности, вклады в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ, вклады по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), паевые взносы в паевые фонды кооперативов);

5) передача имущества в пределах первоначального взноса участнику хозяйственного общества или товарищества (его правопреемнику или наследнику) при выходе (выбытии) из хозяйственного общества или товарищества, а также при распределении имущества ликвидируемого общества или товарищества между его участниками;

6) передача имущества в пределах первоначального взноса участнику договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или его правопреемнику в случае выдела его доли из имущества, находящегося в общей собственности участников договора, или раздела такого имущества;

Раздел XXIV

7) передача жилых помещений физическим лицам в домах государственного или муниципального жилого фонда при проведении приватизации;

8) изъятие имущества путем конфискации, наследование имущества, а также обращение в собственность иных лиц бесхозяйственных и брошенных вещей, бесхозяйственных животных, находки, клады в соответствии с нормами ГК РФ;

9) передача на безвозмездной основе жилых домов, детских садов, клубов, санаториев, и других объектов социально-культурного и жилищно-коммунального назначения, а также дорог, электрических сетей, подстанций, газовых сетей, водозаборных сооружений и других подобных объектов органам государственной власти и органам местного самоуправления (или по решению указанных органов специализированным организациям, осуществляющим использование или эксплуатацию указанных объектов по их назначению);

10) передача имущества государственных и муниципальных предприятий в порядке приватизации;

11) выполнение работ (оказание услуг) органами, входящими в систему органов государственной власти и органов местного самоуправления, в рамках выполнения возложенных на них исключительных полномочий в определенной сфере деятельности в случае, если обязательность выполнения указанных работ (оказания услуг) установлена законодательством РФ, законодательством субъектов РФ, актами органов местного самоуправления;

12) передача на безвозмездной основе объектов основных средств органам государственной власти и управления и органам местного самоуправления, а также бюджетным учреждениям, государственным и муниципальным предприятиям.

Статьей 149 Налогового кодекса РФ установлены операции, **не подлежащие налогообложению НДС** (освобожденные от налогообложения). Так, не подлежит налогообложению реализация (а также передача, выполнение, оказание для собственных нужд) на территории РФ значительного числа медицинских товаров отечественного и зарубежного производства по перечню, утвержденному Правительством РФ, медицинских услуг, оказываемых медицинскими организациями и (или) учреждениями, услуг по уходу за больными, инвалидами и престарелыми. Не подлежат налогообложению услуги по содержанию детей в дошкольных учреждениях, продукты питания, непосредственно произведенные студенческими и школьными столовыми, и др.

Освобождаются от налогообложения услуги по перевозке пассажиров городским пассажирским транспортом (за исключением такси); морским, речным, железнодорожным и автомобильным транспортом в пригородном сообщении и т. д.

Большой перечень операций, не подлежащих налогообложению на территории РФ, установлен в п. 3 ст. 149 Налогового кодекса РФ, положениями которого должны руководствоваться налогоплательщики—

организации и индивидуальные предприниматели. При этом налогоплательщик, осуществляющий операции по реализации товаров (работ, услуг), предусмотренных п. 3 ст. 149, вправе отказаться от освобождения таких операций от налогообложения, представив соответствующее заявление в налоговый орган по месту своей регистрации в качестве налогоплательщика в срок не позднее 1-го числа налогового периода, с которого налогоплательщик намерен отказаться от освобождения или приостановить его использование.

Перечисленные в ст. 149 Налогового кодекса РФ операции освобождаются от налогообложения при наличии у налогоплательщиков, осуществляющих эти операции, соответствующих лицензий на осуществление деятельности, лицензируемой в соответствии с законодательством РФ.

В случае если налогоплательщиком осуществляются операции, освобождаемые от налогообложения НДС, налогоплательщик обязан вести раздельный учет таких операций.

Статьей 150 Налогового кодекса РФ установлено, что ввоз товаров на таможенную территорию РФ освобождается от налогообложения НДС, а ст. 151, 152 установлены особенности налогообложения при перемещении товаров через таможенную границу РФ и особенности налогообложения при перемещении товаров через таможенную границу РФ при отсутствии таможенного контроля и таможенного оформления.

Налоговая база при реализации товаров (работ, услуг) определяется налогоплательщиком в соответствии с гл. 21 Налогового кодекса РФ в зависимости от особенностей реализации произведенных или приобретенных на стороне товаров (работ, услуг). При передаче товаров (выполненных работ, оказанных услуг) для собственных нужд, признаваемых объектом налогообложения, налоговая база определяется в соответствии с гл. 21. При применении налогоплательщиками при реализации (передаче, выполнении, оказании) для собственных нужд товаров (работ, услуг) различных налоговых ставок налоговая база определяется отдельно по каждому виду товаров (работ, услуг), облагаемых по различным ставкам. При применении одинаковых ставок налога налоговая база определяется суммарно по всем видам операций, облагаемых по этой ставке.

При определении налоговой базы выручка от реализации товаров (работ, услуг) определяется исходя из всех доходов налогоплательщика, связанных с расчетами по уплате указанных товаров (работ, услуг), полученных им в денежной и (или) натуральной форме, включая оплату ценными бумагами. Указанные выше доходы учитываются в случае возможности их оценки и в той мере, в какой можно их оценить.

В соответствии со ст. 154 Налогового кодекса РФ налоговая база при реализации налогоплательщиком товаров (работ, услуг) определяется как стоимость этих товаров, исчисленная исходя из цен, определяемых в соответствии со ст. 40 Налогового кодекса РФ, с учетом

акцизов (для подакцизных товаров и подакцизного минерального сырья) и без включения в них НДС и налога с продаж.

Для целей налогообложения принимается цена товара (работ, услуг), указанная сторонами сделки; пока не доказано обратное, предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен.

Рыночной ценой товара (работ, услуг), признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при их отсутствии — однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях. Идентичными признаются товары, имеющие одинаковые характерные для них основные признаки. Однородными признаются товары, которые не являются идентичными, имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять одни и те же функции и (или) быть коммерчески взаимозаменяемыми. При определении однородности товаров учитываются, в частности, их качество, наличие товарного знака, репутация на рынке, страна происхождения.

При определении рыночных цен товаров, работ или услуг принимаются во внимание сделки между лицами, не являющимися взаимозависимыми, учитывается информация о заключенных на момент реализации товара, работы или услуги сделок с идентичными (однородными) товарами, работами или услугами в сопоставимых условиях. При определении и признании рыночной цены товара, работы или услуги используются официальные источники информации о рыночных ценах на товары, работы или услуги и биржевые котировки.

При реализации товаров (работ, услуг) по товарообменным (бартерным) операциям, реализации товаров (работ, услуг) на безвозмездной основе, передаче права собственности на предмет залога залогодержателю при неисполнении обеспеченного залогом обязательства, передаче товаров (результатов выполненных работ, оказании услуг), при оплате труда в натуральной форме налоговая база определяется как стоимость указанных товаров (работ, услуг), исчисленная из цен, порядок формирования которых изложен выше, с учетом акцизов (для подакцизных товаров и подакцизного минерального сырья) и без включения в них НДС и налога с продаж.

Налоговая база при реализации услуг по производству товаров из давальческого сырья (материалов) определяется как стоимость их переработки, обработки или иной трансформации с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в нее НДС и налога с продаж. В зависимости от особенностей реализации товаров (работ, услуг) налоговая база определяется в соответствии со ст. 155—162 Налогового кодекса РФ, положениями которых и должны руководствоваться налогоплательщики. Так, установлены особенности определения налоговой базы при осуществлении следующих операций: при договорах финансирования под уступку денежного требования или уступки требования (цессии); налогоплательщиками, получающими доход на основе договоров поручения, договоров комиссии или агентских договоров;

при осуществлении транспортных перевозок и реализации услуг международной связи; при реализации предприятия в целом как имущественного комплекса; при совершении операций по передаче товаров (выполнению работ, оказанию услуг) для собственных нужд и выполнению строительно-монтажных работ для собственного потребления; при ввозе товаров на таможенную территорию РФ. Установлены особенности определения налоговой базы с учетом сумм, связанных с расчетами по оплате товаров (работ, услуг).

Налоговый период (в том числе для налогоплательщиков — налоговых агентов) установлен как календарный месяц. Для налогоплательщиков (налоговых агентов) с ежемесячными в течение квартала суммами выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС и налога с продаж, не превышающими 1 млн руб., налоговый период устанавливается как квартал.

Налоговые ставки установлены ст. 164 Налогового кодекса РФ в размере 0, 10 и 20% от соответствующей налоговой базы.

1. Налогообложение производится по налоговой ставке 0% при реализации:

а) товаров (за исключением нефти, включая стабильный газовый конденсат, природного газа, который экспортируется на территории государств — участников СНГ), вывезенных в таможенном режиме экспорта при условии представления в налоговые органы документов, предусмотренных ст. 165 Налогового кодекса РФ;

б) работ (услуг), непосредственно связанных с производством и реализацией товаров, указанных в подп. «а» настоящего п. 1;

в) работ (услуг), непосредственно связанных с перевозкой (транспортировкой) через таможенную территорию РФ товаров, помещенных под таможенный режим транзита через указанную территорию;

г) услуг по перевозке пассажиров и багажа при условии, что пункт отправления или пункт назначения пассажиров и багажа расположен за пределами территории РФ;

д) работ (услуг), выполняемых (оказываемых) непосредственно в космическом пространстве;

е) драгоценных металлов налогоплательщиками, осуществляющими их добычу или производство из лома и отходов, содержащих драгоценные металлы, Государственному фонду драгоценных металлов или драгоценных камней РФ, фондам драгоценных металлов и драгоценных камней субъектов РФ, Банку России, банкам;

ж) припасов, вывезенных с территории РФ в таможенном режиме перемещения припасов.

2. Налогообложение производится по налоговой ставке 10% при реализации:

1) следующих продовольственных товаров: мяса и мясопродуктов (за исключением деликатесных); молока и молокопродуктов; яйца и яйцопродуктов; масла растительного; маргарина; сахара, включая сахар-сырец; соли; зерна, комбикормов, кормовых смесей, зерновых

отходов, маслосемян и продуктов их переработки; хлеба и хлебобулочных изделий; крупы; муки; рыбы живой (за исключением ценных пород); морепродуктов; продуктов детского и диабетического питания; овощей (включая картофель);

2) следующих товаров для детей: трикотажных изделий, швейных изделий, обуви (за исключением спортивной); кроватей и матрасов детских; колясок; игрушек и других детских товаров;

3) периодических печатных изданий, за исключением периодических изданий рекламного или эротического характера;

4) следующих медицинских товаров отечественного и зарубежного производства: лекарственных средств, включая лекарственные субстанции, в том числе внутриаптечного изготовления, изделий медицинского назначения.

По налоговой ставке 20% производится налогообложение реализации товаров, не указанных в пп. 1, 2, 4.

Момент определения налоговой базы при реализации (передаче) товаров (работ, услуг) осуществляется в соответствии с положениями ст. 167 Налогового кодекса РФ. Так, для налогоплательщиков, утвердивших в учетной политике для целей налогообложения момент определения налоговой базы по мере отгрузки и предъявления покупателю расчетных документов, этим моментом является день отгрузки (передачи) товара (работ, услуг). Для налогоплательщиков, утвердивших в учетной политике для целей налогообложения момент определения налоговой базы по мере поступления денежных средств — день оплаты отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг).

Оплатой товаров (работ, услуг) для целей налогообложения признаются:

1) поступление денежных средств на счета налогоплательщика либо его комиссионера, поверенного или агента в банке или в кассу налогоплательщика (комиссионера, поверенного или агента);

2) прекращение обязательства зачетом;

3) передача налогоплательщиком права требования третьему лицу на основании договора или в соответствии с законом.

Порядок начисления платежа. Сумма налога при определении налоговой базы в соответствии со ст. 154-159 и 162 Налогового кодекса РФ исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы, а при раздельном учете — как сумма налога, полученная в результате сложения сумм налога, исчисляемых отдельно как соответствующие налоговым ставкам процентные доли соответствующих налоговых баз. Общая сумма налога при реализации товаров (работ, услуг) представляет собой сумму, полученную в результате сложения сумм налога, исчисленных вышеизложенным порядком.

Общая сумма налога исчисляется по итогам налогового периода применительно ко всем операциям, признаваемым объектом налогообложения, дата реализации (передачи) которых относится к соответствующему налоговому периоду, с учетом всех изменений, увеличивающих

или уменьшающих налоговую базу в соответствующем налоговом периоде.

В случае отсутствия у налогоплательщика бухгалтерского учета или учетов объектов налогообложения налоговые органы имеют право исчислять суммы налога, подлежащие уплате, расчетным путем на основании данных по иным аналогичным налогоплательщикам.

Сумма НДС, предъявляемая продавцом покупателю. При реализации товаров (работ, услуг) налогоплательщик дополнительно к цене товара (тарифу) реализуемых товаров (работ, услуг) обязан предъявить к оплате покупателю этих товаров (работ, услуг) соответствующую сумму налога, которая исчисляется по каждому виду этих товаров (работ, услуг) как соответствующая налоговой ставке процентная доля указанных выше цен (тарифов) реализуемых товаров (работ, услуг). При реализации товаров (работ, услуг) выставляются соответствующие счета-фактуры не позднее 5 дней, считая со дня отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг).

При реализации товаров (работ, услуг) населению по розничным ценам (тарифам) соответствующая сумма НДС включается в указанные цены. При этом на ярлыках товаров и ценниках, выставляемых продавцами, а также на чеках и других выдаваемых покупателю документах сумма НДС не выделяется.

Счет-фактура является документом, служащим основанием для принятия предъявленных сумм налога к вычету или возмещению в порядке, предусмотренном ниже. Счета-фактуры должны соответствовать требованиям ст. 169 Налогового кодекса РФ. Налогоплательщик обязан составлять счета-фактуры, вести журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур, книги покупок и книги продаж.

В счете-фактуре должны быть указаны:

- 1) порядковый номер и дата выписки счета-фактуры;
- 2) наименование, адрес, идентификационные номера налогоплательщика и покупателя;
- 3) наименование и адрес грузоотправителя и грузополучателя;
- 4) номер платежно-расчетного документа в случае получения авансовых или иных платежей в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг);
- 5) наименование поставляемых (отгруженных) товаров, описание выполняемых работ, оказанных услуг и единица измерения при возможности ее указания;
- 6) количество (объем) поставляемых (отгруженных) по счету-фактуре товаров (работ, услуг) исходя из принятых по нему единиц измерения (при возможности ее указания);
- 7) цена (тариф) за единицу измерения (при возможности ее указания) по договору (контракту) без учета НДС, а в случае применения государственных регулируемых цен (тарифов), включающих в себя налог, — с учетом суммы НДС;

Раздел XXIV

8) стоимость товаров (работ, услуг) за все количество поставляемых (отгруженных) по счету-фактуре товаров (выполненных работ, оказанных услуг) без налога;

9) сумма акциза по подакцизным товарам;

10) налоговая ставка;

11) сумма налога, предъявляемая получателю товаров, определяемая исходя из применяемых налоговых ставок;

12) стоимость всего количества поставляемых (отгруженных) по счету-фактуре товаров (выполненных работ, оказанных услуг) с учетом суммы НДС;

13) страна происхождения товара;

14) номер грузовой таможенной декларации.

Счет-фактура подписывается руководителем предприятия и главным бухгалтером либо должностными лицами, уполномоченными на то приказом (иными распорядительными документами) или доверенностью от имени организации. При выставлении счета-фактуры индивидуальным предпринимателем счет-фактура подписывается индивидуальным предпринимателем с указанием реквизитов свидетельства о государственной регистрации данного индивидуального предпринимателя. В случае если по условиям сделки обязательство выражено в иностранной валюте, то суммы, указываемые в счете-фактуре, могут быть выражены в иностранной валюте.

В соответствии с положениями ст. 170 НК РФ суммы НДС относятся на затраты по производству и реализации (работ, услуг).

Налоговые вычеты. Налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму НДС, исчисленную в соответствии со ст. 166 Налогового кодекса РФ, на установленные налоговые вычеты. Вычетам подлежат суммы налога, предъявленные налогоплательщиком и уплаченные им при приобретении товаров (работ, услуг) на территории РФ либо уплаченные налогоплательщиком при ввозе товара на таможенную территорию РФ в таможенных режимах выпуска для свободного обращения, временного ввоза и переработки вне таможенной территории. Так, вычетам подлежат суммы НДС, предъявленные продавцом покупателю и уплаченные продавцом в бюджет при реализации товаров, в случае возврата этих товаров (в том числе в течение действия гарантийного срока) продавцу или отказа от них. Вычетам подлежат суммы налога, исчисленные продавцом и уплаченные им в бюджет с сумм авансовых или иных платежей в счет предстоящей поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг), реализуемых на территории РФ, в случае расторжения соответствующего договора и возврата соответствующих сумм авансовых платежей. Другие виды вычетов изложены в ст. 171 Налогового кодекса РФ, а в ст. 172 изложен порядок применения налоговых вычетов, которым должны руководствоваться налогоплательщики.

Сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется в соответствии с положениями ст. 173 Налогового кодекса РФ по итогам каждого налогового периода, уменьшенная на сумму налоговых вычетов,

предусмотренных ст. 171 Налогового кодекса РФ (за исключением налоговых вычетов, предусмотренных п. 3 ст. 172).

Сумма налога, подлежащего уплате в бюджет, исчисляется следующими лицами в случае передачи ими покупателю счета-фактуры с выделением суммы налога:

1) лицами, не являющимися налогоплательщиками или налогоплательщиками, освобожденными от исполнения обязанностей налогоплательщиков, связанных с исчислением и уплатой налога;

2) налогоплательщиками при реализации товаров (работ, услуг), операции по реализации которых не подлежат налогообложению. При этом сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, определяется как сумма налога, указанная в соответствующем счете-фактуре, переданном покупателю товаров (работ, услуг).

Порядок и сроки уплаты налога в бюджет. Уплата налога по операциям, признаваемым объектом налогообложения в соответствии с подп. 1–3 п. 1 ст. 146 Налогового кодекса РФ, на территории РФ производится по итогам каждого налогового периода исходя из фактической реализации (передачи) товаров (выполнения, в том числе для собственных нужд, работ, оказания, в том числе для собственных нужд, услуг) за истекший налоговый период не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом. Уплата налога лицами, указанными выше в пп. 1 и 2, производится по итогам каждого налогового периода исходя из соответствующей реализации товаров (работ, услуг) за истекший налоговый период на позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Налогоплательщики с ежемесячными в течение квартала суммами выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС и налога с продаж, не превышающими 1 млн руб., вправе уплачивать налог, исходя из фактической реализации (передачи) товаров (выполнения, в том числе для собственных нужд, работ, оказания, в том числе для собственных нужд, услуг) за истекший квартал на позднее 20-го числа месяца следующего за истекшим кварталом. Налогоплательщики, уплачивающие налог ежеквартально, представляют налоговую декларацию в срок не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом.

Порядок возмещения налогоплательщику налога реализуется в соответствии со ст. 176 Налогового кодекса РФ, а порядок налогообложения НДС при выполнении соглашений о разделе продукции осуществляется в соответствии с положениями ст. 178 Налогового кодекса РФ.

6. Уплата предприятиями (организациями) акцизов

Уплата налогоплательщиками акцизов осуществляется в соответствии с положениями гл. 22 Налогового кодекса РФ, в соответствии с которой налогоплательщиками акциза признаются: организации; индивидуальные предприниматели; лица, признаваемые налогоплательщиками

в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, определяемые в соответствии с Таможенным кодексом РФ. Вышеуказанные организации и иные лица признаются налогоплательщиками, если совершают операции, подлежащие налогообложению в соответствии с НК РФ (гл. 22).

Подакцизными товарами признаются:

1) спирт этиловый из всех видов сырья, за исключением спирта консервного;

2) спиртосодержащая продукция (растворы, эмульсии, суспензии и другие виды продукции в жидком виде) с объемной долей этилового спирта более 9%.

В соответствии с гл. 22 НК РФ не рассматривается как подакцизные товары следующая спиртосодержащая продукция:

лекарственные, лечебно-профилактические, диагностические средства, прошедшие государственную регистрацию в уполномоченном федеральном органе исполнительной власти и внесенные в Государственный реестр лекарственных средств и изделий медицинского назначения, лекарственные, лечебно-профилактические средства (включая гомеопатические препараты), изготавливаемые аптечными организациями по индивидуальным рецептам и требованиям лечебных организаций, разлитые в емкости в соответствии с требованиями государственных стандартов лекарственных средств (фармакопейных статей), утвержденных уполномоченным федеральным органом исполнительной власти;

препараты ветеринарного назначения, прошедшие государственную регистрацию в уполномоченном федеральном органе исполнительной власти и внесенные в Государственный реестр зарегистрированных ветеринарных препаратов, разработанных для применения в животноводстве на территории РФ, разлитые в емкости не более 100 мл;

парфюмерно-косметическая продукция, прошедшая государственную регистрацию в уполномоченных федеральных органах исполнительной власти, разлитая в емкости не более 270 мл;

подлежащие дальнейшей переработке и (или) использованию для технических целей отходы, образующиеся при производстве спирта этилового из пищевого сырья, водок, ликероводочных изделий, соответствующие нормативной документации, утвержденной (согласованной) федеральным органом исполнительной власти, и внесенные в Государственный реестр этилового спирта из пищевого сырья, алкогольной и алкогольсодержащей продукции в РФ;

товары бытовой химии в металлической аэрозольной упаковке;

3) алкогольная продукция (спирт питьевой, водка, ликероводочные изделия, коньяки, вино и иная пищевая продукция с объемной долей этилового спирта более 1,5%, за исключением виноматериалов);

4) пиво;

5) табачная продукция;

6) автомобили легковые и мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л. с.);

- 7) автомобильный бензин;
- 8) дизельное топливо;
- 9) моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей;

10) прямогонный бензин. Под прямогонным бензином понимаются бензиновые фракции, полученные в результате переработки нефти, газового конденсата, попутного газа, природного газа, горючих сланцев, угля и другого сырья, а также продуктов их переработки. Для налогообложения бензиновой фракцией является смесь углеводородов, кипящих в интервале температур от 30 до 215 °С при атмосферном давлении 760 мм рт. ст.

Подакцизным минеральным сырьем признается природный газ. В целях налогообложения отбензиненный сухой газ и нефтяной (попутный) газ после их обработки и переработки рассматриваются как природный газ.

Объектом налогообложения признаются следующие операции:

1) реализация на территории РФ лицами производственных или подакцизных товаров, в том числе реализация предметов залога и передача подакцизных товаров. В том числе реализация предметов залога и передача подакцизных товаров по соглашению о предоставлении отступного или новации (за исключением подакцизных товаров, указанных выше в пп. 7—10 — далее нефтепродукты). В целях налогообложения передача права собственности на подакцизные товары и (или) подакцизное минеральное сырье одним лицом другому на возмездной и (или) безвозмездной основе, а также использование их при натуральной оплате признаются реализацией подакцизных товаров и (или) подакцизного минерального сырья;

2) оприходование организацией или индивидуальным предпринимателем, не имеющим свидетельства, нефтепродуктов, самостоятельно произведенных из собственного сырья и материалов (в том числе подакцизных нефтепродуктов), получение нефтепродуктов в собственность в счет оплаты услуг по производству нефтепродуктов из давальческого сырья и материалов. Для целей налогообложения оприходованием признается принятие к учету подакцизных нефтепродуктов, произведенных из собственного сырья и материалов (в том числе подакцизных нефтепродуктов);

3) получение нефтепродуктов организацией или индивидуальным предпринимателем, имеющими свидетельство.

Для целей налогообложения получением нефтепродуктов признаются:

- приобретение нефтепродуктов в собственность;
- оприходование нефтепродуктов, полученных в счет оплаты услуг по их производству из давальческого сырья и материалов (в том числе из подакцизных нефтепродуктов);
- оприходование подакцизных нефтепродуктов, самостоятельно произведенных из собственного сырья и материалов (в том числе подакцизных нефтепродуктов);

Раздел XXIV

получение собственником сырья и материалов нефтепродуктов, произведенных из этого сырья и материалов на основе договора переработки;

4) передача организацией или индивидуальным предпринимателем нефтепродуктов, произведенных из давальческого сырья и материалов (в том числе подакцизных нефтепродуктов) собственнику этого сырья и материалов, не имеющему свидетельства. Передача нефтепродуктов иному лицу по поручению собственника приравнивается к передаче нефтепродуктов собственнику;

5) реализация организациями с акцизных складов алкогольной продукции, приобретенной от налогоплательщиков — производителей указанной продукции либо с акцизных складов других организаций. Не признается объектом налогообложения реализация алкогольной продукции с акцизного склада одной оптовой организации акцизному складу другой оптовой организации;

6) продажа лицами переданных им на основании приговоров или решений судов, арбитражных судов или других уполномоченных на то государственных органов конфискованных товаров, от которых произошел отказ в пользу государства и которые подлежат обращению в государственную и (или) муниципальную собственность;

7) передача на территории РФ лицом произведенных им из давальческого сырья (материалов) подакцизных товаров, за исключением операций по передаче нефтепродуктов собственнику указанного сырья (материалов) либо другим лицам, в том числе получение указанных подакцизных товаров в собственность в счет оплаты услуг по производству подакцизных товаров из давальческого сырья (материалов);

8) передача в структуре организации произведенных подакцизных товаров (за исключением нефтепродуктов) для дальнейшего производства неподакцизных товаров, за исключением операций, указанных в подп. 2, 3 п. 1 ст. 183 НК РФ;

9) передача на территории РФ лицами произведенных ими подакцизных товаров (за исключением нефтепродуктов) для собственных нужд;

10) передача на территории РФ лицами произведенных ими подакцизных товаров (за исключением нефтепродуктов) в уставный (складочный) капитал организаций, паевые фонды кооперативов, а также в качестве вноса по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности);

11) передача на территории РФ организацией (хозяйственным обществом или товариществом) произведенных ею подакцизных товаров (за исключением нефтепродуктов) своему участнику (его правопреемнику или наследнику) при его выходе (выбытии) из организации (хозяйственного общества или товарищества), а также передача подакцизных товаров (за исключением нефтепродуктов), произведенных в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности), участнику (его правопреемнику или наследнику) указанного

договора при выделе его доли из имущества, находящегося в общей собственности участников договора, или разделе такого имущества (за исключением операций, указанных выше в п. 4);

12) передача произведенных подакцизных товаров на переработку на давальческой основе (за исключением нефтепродуктов);

13) ввоз подакцизных товаров на таможенную территорию РФ;

14) первичная реализация подакцизных товаров (за исключением нефтепродуктов), происходящих и ввезенных на территорию РФ с территории Республики Беларусь;

15) реализация природного газа за пределы территории РФ;

16) реализация и (или) передача, в том числе на безвозмездной основе, природного газа на территории РФ газораспределительными организациями либо непосредственно (минуя газораспределительные организации) конечным потребителям, использующим природный газ в качестве топлива и (или) сырья, за исключением операций, указанных в подп. 8-12 п. 1 ст. 183 НК РФ;

17) передача природного газа для использования на собственные нужды, за исключением направления природного газа на подготовку теплоносителей для нагнетания в нефтяные пласты и других методов повышения нефтегазопередачи, а также для газолифтной добычи нефти;

18) передача природного газа на давальческой основе и (или) в структуре организации для изготовления других видов продукции, за исключением реализации на территории РФ природного газа, предназначенного для личного потребления физическими лицами, а также для потребления жилищно-строительными кооперативами, кондоминиумами и иными подобными потребителями;

19) передача природного газа в качестве вклада в уставный (складочный) капитал, вклада по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), паевых взносов в паевые фонды кооперативов.

Операции, перечисленные в пп. 15—19, признаются объектом обложения, если подакцизные виды минерального сырья добыты (выработаны) на территории РФ, ее континентального шельфа и (или) исключительной экономической зоны.

При реорганизации организации (предприятия) права и обязанности по уплате акциза переходят к ее (его) правопреемнику.

В соответствии со ст. 183 НК РФ **освобождаются от налогообложения** следующие операции:

1) передача подакцизных товаров одним структурным подразделением организации, не являющимся самостоятельными налогоплательщиком, для производства других подакцизных товаров другому такому же структурному подразделению этой организации;

2) реализация организациями денатурированного этилового спирта из всех видов сырья в установленном Федеральным законом «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» порядке.

Раздел XXIV

В целях налогообложения денатурированным этиловым спиртом признается этиловый спирт, содержащий денатурирующие добавки в концентрации, исключающей возможность использования указанного спирта для производства алкогольной и другой пищевой продукции, изготовленный в соответствии с утвержденными (согласованными) уполномоченными федеральными органами исполнительной власти нормативными и техническими документами, прошедший государственную регистрацию в уполномоченном федеральном органе исполнительной власти и внесенный в Государственный реестр этилового спирта и спиртосодержащих растворов из непищевого сырья или в Государственный реестр этилового спирта из пищевого сырья, алкогольной и алкогольсодержащей продукции в РФ.

Этиловый спирт признается денатурированным (освобождается от налогообложения) только при условии, если его денатурация производится на основе этилового спирта в рамках единого технологического процесса на производственных мощностях одной организации (без передачи в ходе этого технологического процесса от одного структурного подразделения организации другому ее структурному подразделению, если организация имеет такие структурные подразделения);

3) реализация организациями денатурированной спиртосодержащей продукции в установленном Федеральным законом «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» порядке.

В целях налогообложения спиртосодержащей денатурированной продукцией признается спиртосодержащая непищевая продукция, содержащая денатурирующие добавки в концентрации, исключающей возможность использования этой продукции для производства алкогольной и другой пищевой продукции, изготовленная в соответствии с утвержденными (согласованными) уполномоченными федеральными органами исполнительной власти нормативными и техническими документами, прошедшая государственную регистрацию в уполномоченном федеральном органе исполнительной власти и внесенная в Государственный реестр этилового спирта и спиртосодержащих растворов из непищевого сырья или в Государственный реестр этилового спирта из пищевого сырья, алкогольной и алкогольсодержащей продукции в РФ;

4) реализация подакцизных товаров (за исключением нефтепродуктов), помещенных под таможенный режим экспорта, за пределы территории РФ с учетом потерь в пределах норм естественной убыли. Указанное освобождение предоставляется в соответствии со ст. 184 НК РФ.

Освобождение указанных операций от налогообложения производится при условии фактического вывоза подакцизных товаров за пределы территории РФ и при условии представления в налоговые органы документов в соответствии с п. 6 ст. 198 НК РФ;

5) реализация нефтепродуктов налогоплательщиком;

6) первичная реализация (передача) конфискованных и (или) бесхозяйных подакцизных товаров, подакцизных товаров, от которых произошел отказ в пользу государства и которые подлежат обращению

в государственную и (или) муниципальную собственность, на промышленную переработку под контролем таможенных и (или) налоговых органов либо уничтожение;

7) закачка природного газа в пласт для поддержания пластового давления;

8) закачка природного газа в подземные хранилища;

9) направление природного газа на подготовку теплоносителей для нагнетания в нефтяные пласты и других методов повышения нефтегазоотдачи, а также для газлифтной добычи нефти;

10) использование природного газа на собственные технологические нужды газодобывающих и газотранспортных организаций в пределах нормативов, обусловленных технологиями подготовки и транспортировки газа, утверждаемых в порядке, определяемом Правительством РФ;

11) реализация (передача) на территории РФ отбензиненного сухого и нефтяного (попутного) газа после их обработки или переработки;

12) реализация на территории РФ природного газа, предназначенного для личного потребления физическими лицами, а также для потребления жилищно-строительными кооперативами, кондоминиумами и иными подобными потребителями;

13) передача и (или) реализация природного газа для производства (в том числе на давальческой основе) сжатого газа в случае реализации природного газа по государственным регулируемым ценам,

Не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения) ввоз на таможенную территорию РФ подакцизных товаров, от которых произошел отказ в пользу государства и которые подлежат обращению в государственную и (или) муниципальную собственность.

В ст. 185 и 186 НК РФ установлены соответственно особенности налогообложения при перемещении подакцизных товаров через таможенную территорию РФ и особенности взимания акциза по подакцизным товарам, перемещаемым через таможенную границу РФ при отсутствии таможенного контроля и таможенного оформления.

Налоговая база определяется по каждому виду подакцизного товара.

Налоговая база при реализации (передаче, признаваемой объектом налогообложения в соответствии с гл. 22 НК РФ) произведенных налогоплательщиком подакцизных товаров в зависимости от установленных в отношении этих товаров налоговых ставок определяется:

1) как объем реализованных (переданных) подакцизных товаров в натуральном выражении — по подакцизным товарам, в отношении которых установлены твердые (специфические) налоговые ставки (в абсолютной сумме на единицу измерения);

2) как стоимость реализованных (переданных) подакцизных товаров, исчисленная исходя из цен, определяемых с учетом положений ст. 40 НК РФ, без учета акциза, налога на добавленную стоимость и налога с продаж, — по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) налоговые ставки.

Рыночной ценой товара (работы, услуги) признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных

(а при их отсутствии — однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях. Идентичными признаются товары, имеющие одинаковые характерные для них основные признаки. При определении идентичности товаров учитываются, в частности, их физические характеристики, качество и репутация на рынке, страна происхождения и производитель.

При определении рыночных цен товара, работы или услуги учитывается информация о заключенных на момент реализации этого товара, работы или услуги сделках с идентичными (однородными) товарами, работами или услугами в сопоставимых условиях. В частности, учитываются такие условия сделок, как количество (объем) поставляемых товаров (например, объем товарной партии), сроки исполнения платежей, обычно применяемые в сделках данного вида, а также иные разумные условия, которые могут оказывать влияние на цены;

3) как стоимость переданных подакцизных товаров, исчисленная исходя из средних цен реализации, действовавших в предыдущем налоговом периоде, а при их отсутствии — исходя из рыночных без учета акциза, налога на добавленную стоимость и налога с продаж, — по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) налоговые ставки. В аналогичном порядке определяется налоговая база по подакцизным товарам, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) налоговые ставки, при их реализации на безвозмездной основе, при совершении товарообменных (бартерных) операций, а также при передаче подакцизных товаров по соглашению о предоставлении отступного или новации и передаче подакцизных товаров при натуральной оплате труда.

Налоговая база при продаже конфискованных и (или) бесхозяйных подакцизных товаров, подакцизных товаров, от которых произошел отказ в пользу государства и которые подлежат обращению в государственную и (или) муниципальную собственность, а также при первичной реализации подакцизных товаров, происходящих и ввезенных с территории Республики Беларусь, определяется в соответствии с подп. 1 и 2, изложенными выше.

Налоговая база при реализации (передаче) природного газа на внутреннем рынке определяется как стоимость реализованного (переданного) транспортируемого природного газа, исчисленная исходя из применяемых цен, но не ниже установленных при государственном регулировании, за вычетом налога на добавленную стоимость.

В ст. 189 НК РФ изложен порядок увеличения налоговой базы при реализации подакцизных товаров и подакцизного минерального сырья, в ст. 190 НК РФ установлены особенности определения налоговой базы при реализации подакцизных товаров с использованием различных налоговых ставок, а в ст. 191 изложен порядок определения налоговой базы при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию РФ.

Налоговым периодом признается календарный месяц.

Система налогообложения предприятий (организаций)

Налоговые ставки. Налогообложение подакцизных товаров и подакцизного минерального сырья осуществляется по следующим налоговым ставкам:

Виды подакцизных товаров	Налоговая ставка (в процентах и(или) рублях и копейках за единицу измерения)
Этиловый спирт из всех видов сырья (том числе этиловый спирт-сырец из всех видов сырья)	16 руб. 20 коп. за 1 литр безводного этилового спирта
Алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта свыше 25% (за исключением вин) и спиртосодержащая продукция	114 руб. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах
Алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта свыше 9% до 25% включительно (за исключением вин)	84 руб. за 1 литр безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах
Алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта до 9% включительно (за исключением вин)	58 руб. за 1 л безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах
Вина нетрадиционные крепленые	75 руб. за 1 л безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах
Вина (за исключением натуральных, натуральных нетрадиционных и (или) некрепленых, натуральных нетрадиционных некрепленых, вин шампанских и игристых)	47 руб. 50 коп. за 1 л безводного этилового спирта, содержащегося в подакцизных товарах
Вина натуральные нетрадиционные некрепленые	4 руб. за 1 л
Вина шампанские и вина игристые	10 руб. 50 коп. за 1 л
Вина натуральные (за исключением нетрадиционных некрепленых)	2 руб. за 1 л
Пиво с нормативным (стандартизированным) содержанием объемной доли этилового спирта до 0,5% включительно	0 руб. за 1 л
Пиво с нормативным (стандартизированным) содержанием объемной доли этилового спирта свыше 0,5% до 8,6% включительно	1 руб. 40 коп. за 1 л
Пиво с нормативным (стандартизированным) содержанием объемной доли этилового спирта свыше 8,6%	4 руб. 60 коп. за 1 л
Табачные изделия: Табак трубочный	522 руб. за 1 кг
Табак курительный, за исключением табака, используемого в качестве сырья для производства табачной продукции	214 руб. за 1 кг
Сигары	13 руб. за 1 шт.
Сигариллы	143 руб. за 1000 шт.
Сигареты с фильтром	50 руб. за 1000 шт. + 5%
Сигареты без фильтра, папиросы	19 руб. за 1000 шт. + 5%
Автомобили легковые с мощностью двигателя до 67,5 кВт (90 л. с.) включительно	0 руб. за 0,75 кВт (1 л. с.)
Автомобили легковые с мощностью двигателя свыше 67,5 кВт (90 л. с.) и до 112,5 кВт (150 л. с.) включительно	13 руб. за 0,75 кВт (1 л. с.)

Раздел XXIV

Автомобили легковые с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л. с.), мотоциклы с мощностью двигателя свыше 112,5 кВт (150 л. с.)	129 руб. за 0,75 кВт (1 л. с.)
Бензин автомобильный с октановым числом до «80» включительно	2190 руб. за 1 т
Бензин автомобильный с иными октановыми числами	3000 руб. за 1 т
Дизельное топливо	890 руб. за 1 т
Масло для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей	2440 руб. за 1 т
Прямогонный бензин	0 руб. за 1 т
Природный газ, реализуемый (передаваемый) на территории Российской Федерации	15%
Природный газ, реализуемый (передаваемый) в государства — участники Содружества Независимых Государств	15%
Природный газ, реализуемый (передаваемый) за пределы территории Российской Федерации (за исключением государств — участников Содружества Независимых Государств)	30%

Размер авансового платежа по акцизам, уплачиваемого при приобретении акцизных либо региональных специальных марок, по подакцизным товарам, подлежащим обязательной маркировке, устанавливается Правительством РФ и не может превышать 1% установленной ставки акциза на алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта свыше 25%.

Порядок исчисления акциза

1. Сумма акциза по подакцизным товарам (в том числе при ввозе на территорию РФ), в отношении которых установлены твердые (специфические) налоговые ставки, исчисляется как произведение соответствующей налоговой ставки и налоговой базы, исчисленной в соответствии со ст. 187—191 НК РФ.

2. Сумма акциза по подакцизным товарам (в том числе ввозимым на территорию РФ) и подакцизному минеральному сырью, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) налоговые ставки, исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы, определенной в соответствии со ст. 187—191 НК РФ.

3. Сумма акциза по подакцизным товарам (в том числе ввозимым на территорию РФ), в отношении которых установлены комбинированные налоговые ставки (состоящие из твердой (специфической) и адвалорной (в процентах) налоговых ставок), исчисляется как сумма, полученная в результате сложения сумм акциза, исчисленных как произведение твердой (специфической) налоговой ставки и объема реализованных (переданных, ввозимых) подакцизных товаров в натуральном выражении и как соответствующая адвалорной (в процентах) налоговой ставке процентная доля стоимости (таможенной стоимости) таких товаров.

Общая сумма акциза при реализации (передаче) подакцизных товаров представляет собой сумму, полученную в результате сложения сумм акциза, исчисленных в соответствии с пп. 1—2, изложенными выше, для каждого вида подакцизного товара, облагаемого акцизом по разным налоговым ставкам.

Сумма акциза по подакцизным товарам и подакцизному минеральному сырью исчисляется по итогам каждого налогового периода применительно ко всем операциям по реализации подакцизных товаров и подакцизного минерального сырья, дата реализации (передачи) которых относится к соответствующему налоговому периоду, а также с учетом всех изменений, увеличивающих или уменьшающих налоговую базу в соответствующем налоговом периоде.

Сумма акциза при ввозе на территорию РФ нескольких видов подакцизных товаров (за исключением нефтепродуктов), облагаемых акцизом по разным налоговым ставкам, представляет собой сумму, полученную в результате сложения сумм акциза, исчисленных для каждого вида товаров в соответствии с пп. 1—3, изложенными выше.

В целях налогообложения дата реализации подакцизного минерального сырья определяется как день оплаты указанного минерального сырья. Дата реализации (передачи) подакцизных товаров определяется как день отгрузки (передачи) соответствующих подакцизных товаров.

Сумма акциза, **предъявляемая продавцом покупателю**, определяется в соответствии с положениями ст. 198 НК РФ, требованиями которой должны руководствоваться налогоплательщики.

Порядок отнесения сумм акциза.

1. Суммы акциза, исчисленные налогоплательщиком при реализации подакцизных товаров и (или) подакцизного минерального сырья (за исключением реализации на безвозмездной основе) и предъявленные покупателю, относятся у налогоплательщика на расходы, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль организаций.

Суммы акциза, исчисленные налогоплательщиком по операциям передачи подакцизных товаров и (или) подакцизного минерального сырья, признаваемым объектом налогообложения в соответствии с гл. 22, а также при их реализации на безвозмездной основе, относятся у налогоплательщика за счет соответствующих источников, за счет которых относятся расходы по указанным подакцизным товарам и (или) подакцизному минеральному сырью.

2. Суммы акциза, предъявленные налогоплательщиком покупателю при реализации подакцизных товаров и (или) подакцизного минерального сырья, у покупателя учитываются в стоимости приобретенных подакцизных товаров и (или) подакцизного минерального сырья, если иное не предусмотрено п. 3. Суммы акциза, фактически уплаченные при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию Российской Федерации, учитываются в стоимости указанных подакцизных товаров, если иное не предусмотрено п. 3.

3. Не учитываются в стоимости приобретенного, ввезенного на территорию РФ или переданного на давальческой основе подакцизного

товара и подлежат вычету или возврату в порядке, предусмотренном гл. 22 НК РФ, суммы акциза, предъявленные покупателю при приобретении указанного товара, суммы акциза, подлежащие уплате при ввозе на таможенную территорию РФ или предъявленные собственнику давальческого сырья (материалов) при передаче подакцизного товара, используемого в качестве сырья для производства других подакцизных товаров. Указанное положение применяется в случае, если ставки акциза на подакцизные товары, используемые в качестве сырья, и ставки акциза на подакцизные товары, произведенные из этого сырья, определены на одинаковую единицу измерения налоговой базы.

Налоговые вычеты. Вычетам подлежат суммы, предъявляемые продавцами и уплаченные налогоплательщиком при приобретении подакцизных товаров либо уплаченные налогоплательщиком при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию РФ, выпущенных в свободное обращение, в дальнейшем использованных в качестве сырья для производства подакцизных товаров.

В случае безвозвратной утери указанных подакцизных товаров (за исключением нефтепродуктов) в процессе их хранения, перемещения и последующей технологической обработки суммы акциза также подлежат вычету. При этом вычету подлежит сумма акциза, относящаяся к части товаров, безвозвратно утерянных в пределах норм естественной убыли, утвержденных уполномоченным федеральным органом исполнительной власти для соответствующей группы товаров.

При передаче подакцизных товаров, произведенных из давальческого сырья (материалов), в случае, если давальческим сырьем (материалами) являются подакцизные товары, вычетам подлежат суммы акциза, предъявленные и уплаченные собственником указанного давальческого сырья (материалов) при его приобретении либо уплаченные им при ввозе этого сырья (материалов) на таможенную территорию РФ, выпущенного в свободное обращение, а также суммы акциза, уплаченные собственником этого давальческого сырья (материалов) при его производстве.

Вычетам подлежат суммы акциза, уплаченные на территории РФ по спирту этиловому, произведенному из пищевого сырья, использованному для производства виноматериалов, в дальнейшем использованных для производства алкогольной продукции.

Вычетам подлежат суммы акциза, уплаченные налогоплательщиком, в случае возврата покупателем подакцизных товаров (за исключением нефтепродуктов) (в том числе возврата в течение гарантийного срока) или отказа от них.

Вычетам подлежат суммы авансового платежа, уплаченные при приобретении акцизных марок либо при приобретении специальных региональных марок, по подакцизным товарам, подлежащим обязательной маркировке.

Вычетам подлежат только суммы акциза, фактически уплаченные продавцом при приобретении подакцизных товаров либо предъявленные налогоплательщиком и уплаченные собственником давальческого

сырья (материалов) при его производстве, либо фактически уплаченные при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию РФ, выпущенных в свободное обращение.

В ст. 201 НК РФ обстоятельно изложен порядок применения налоговых вычетов. Положениями данной статьи обязаны руководствоваться налогоплательщики при применении налоговых вычетов.

Сумма акциза, подлежащая уплате налогоплательщиком, осуществляющим операции, признаваемые объектами налогообложения в соответствии с гл. 22 НК РФ, определяются по итогам каждого налогового периода как уменьшенная на налоговые вычеты. Если сумма налоговых вычетов в каком-либо налоговом периоде превышает сумму акциза, исчисленную по реализованным подакцизным товарам, налогоплательщик в этом налоговом периоде акциз не уплачивает. Сумма превышения налоговых вычетов над суммой акциза, исчисленной по операциям, признаваемым объектом налогообложения, подлежит зачету в счет текущих и (или) предстоящих в следующем налоговом периоде платежей по акцизу.

Сумма превышения налоговых вычетов над суммой акциза, исчисленной по операциям, признаваемым объектом налогообложения, совершенным в отчетном налоговом периоде, подлежит вычету из общей суммы акциза в следующем налоговом периоде в первоочередном по сравнению с другими налоговыми вычетами порядке.

Механизм возврата сумм акциза, подлежащих возврату налогоплательщику, изложен в ст. 203 НК РФ, требованиями которой должны руководствоваться налогоплательщики.

Сроки и порядок уплаты акциза при реализации подакцизных товаров и подакцизного минерального сырья установлены ст. 204 НК РФ, положениями которой должны руководствоваться налогоплательщики акциза.

Налогоплательщики акциза по подакцизному минеральному сырью обязаны представлять в налоговый орган по месту постановки на учет организации в качестве налогоплательщика налоговую декларацию в срок не позднее 25-го числа месяца, следующего за отчетным месяцем.

Налогоплательщики обязаны представлять в налоговые органы по месту своего нахождения, а также по месту нахождения каждого своего обособленного подразделения налоговую декларацию за налоговый период в части осуществляемых ими операций, признаваемых объектом налогообложения в соответствии с гл. 22 НК РФ, в срок не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

Налогоплательщики, осуществляющие деятельность по реализации алкогольной продукции с акцизных складов оптовой торговли, представляют декларации не позднее 15-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом; налогоплательщики, имеющие только свидетельство на оптовую реализацию, — не позднее 25-го числа второго месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, а налогоплательщики, имеющие свидетельство на розничную реализацию, — не позднее 10-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

7. Налог на имущество предприятий (организаций)

Плательщиками налога на имущество являются:

предприятия, учреждения (включая банки и другие кредитные организации) и организации, в том числе с иностранными инвестициями, считающиеся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации;

филиалы и другие аналогичные подразделения указанных предприятий, учреждений и организаций, имеющие отдельный баланс и расчетный (текущий) счет;

компании, фирмы, любые другие организации (включая полные товарищества), образованные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации и объединения, а также их обособленные подразделения, имеющие имущество на территории Российской Федерации, континентальном шельфе Российской Федерации и в исключительной экономической зоне Российской Федерации.

Объектом налогообложения являются основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика. Основные средства, нематериальные активы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы для целей налогообложения учитываются по остаточной стоимости.

Стоимость имущества, являющегося объектом налогообложения и объединенного предприятиями в целях осуществления совместной деятельности без образования юридического лица, для целей налогообложения принимается в расчет участниками договоров о совместной деятельности, внесшими это имущество, независимо от счетов бухгалтерского учета, на которых оно учитывается, а созданного (приобретенного) в результате этой деятельности — участниками договоров о совместной деятельности в соответствии с установленной долей собственности по договору.

Для целей налогообложения определяется среднегодовая стоимость имущества предприятия. Среднегодовая стоимость имущества предприятия за отчетный период (квартал, полугодие, 9 месяцев и год) определяется путем деления на 4 суммы, полученной от сложения половины стоимости имущества на 1 января отчетного года и на 1-е число следующего за отчетным периодом месяца, а также суммы стоимости имущества на каждое первое число всех остальных кварталов отчетного периода.

Если предприятие создано с начала какого-либо квартала, кроме первого, среднегодовая стоимость имущества определяется как частное от деления на 4 суммы, полученной от сложения половины стоимости имущества на первое число квартала создания (1 апреля, 1 июля, 1 октября), половины стоимости на первое число следующего за отчетным периодом месяца и стоимости имущества на первое число всех остальных кварталов отчетного периода.

Если предприятие создано в первой половине квартала (до 15-го числа второго месяца квартала включительно), то при исчислении среднегодовой стоимости имущества период создания принимается за полный квартал; если предприятие создано во второй половине квартала, среднегодовая стоимость рассчитывается начиная с первого числа квартала, следующего за кварталом создания.

Налоговая база по налогу на имущество предприятий определяется исходя из стоимости основных средств, нематериальных активов, запасов и затрат, отражаемой в активе баланса по следующим счетам бухгалтерского учета:

01 «Основные средства» и 03 «Доходные вложения в материальные ценности» (за минусом суммы амортизации (износа))*¹;

04 «Нематериальные активы» (за минусом суммы амортизации, учитываемой на счете 05 «Амортизация нематериальных активов»);

08 «Вложения во внеоборотные активы» (субсчета 08-3 «Строительство объектов основных средств»; 08-4 «Приобретение объектов основных средств» и 08-5 «Приобретение нематериальных активов»)**²;

10 «Материалы»;

11 «Животные на выращивании и откорме»;

15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей»;

16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей»;

20 «Основное производство»**³;

21 «Полуфабрикаты собственного производства»;

23 «Вспомогательные производства»;

29 «Обслуживающие производства и хозяйства»;

41 «Товары»**⁴;

43 «Готовая продукция»;

44 «Расходы на продажу»;

45 «Товары отгруженные»**³ *⁴;

97 «Расходы будущих Периодов»;

другие счета актива баланса по учету иных запасов и затрат;

*¹Если для отдельных объектов основных средств начисление амортизации не предусмотрено, то сумма износа определяется исходя из единых норм амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов, утвержденных в установленном порядке.

**²Расходы организации по возведению зданий и сооружений, монтажу оборудования, стоимость переданного в монтаж оборудования и другие расходы, предусмотренные сметами, счетно-финансовыми расчетами и титульными списками на капитальное строительство, включаются в расчет среднегодовой стоимости имущества организации по состоянию на 1 число месяца квартала, следующего за истечением срока строительства (монтажа), установленным договором подряда в соответствии с проектно-сметной документацией (проектом организации строительства).

**³При определении налоговой базы остатки по счетам бухгалтерского учета 20 «Основное производство» и 45 «Товары отгруженные» уменьшаются на незавершенное производство товаров и отгруженные товары по государственному оборонному заказу, дальнейшее производство и (или) реализация которых приостановлены из-за отсутствия бюджетного финансирования.

**⁴Организации, учитывающие по счетам бухгалтерского учета 41 «Товары» и 45 «Товары отгруженные» стоимость товаров с учетом налога на добавленную стоимость, при определении налоговой базы остатки по указанным счетам бухгалтерского учета уменьшают на сумму налога на добавленную стоимость, учитываемую в стоимости товаров.

Данным налогом не облагается имущество:

а) бюджетных учреждений и организаций, органов законодательной (представительной) и исполнительной власти, органов местного самоуправления, Пенсионного фонда Российской Федерации, Фонда социального страхования Российской Федерации, Федерального фонда обязательного медицинского страхования;

коллегий адвокатов и их структурных подразделений;

б) предприятий по производству, переработке и хранению сельскохозяйственной продукции, выращиванию, лову и переработке рыбы и морепродуктов при условии, что выручка от указанных видов деятельности составляет не менее 70% общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг);

в) специализированных протезно-ортопедических предприятий;

г) используемое исключительно для нужд образования и культуры.

К нуждам образования и культуры относится имущество, используемое для дошкольных и других учреждений образования, учебно-производственных комбинатов и учебных участков, учебно-опытных, опытных хозяйств, мастерских, цехов, ведущих подготовку и переподготовку рабочих и специалистов; оздоровительных спортивных лагерей и лагерей труда и отдыха для детей и учащейся молодежи; центров, клубов и кружков (в сфере образования); предприятий и организаций, выпускающих или реализующих учебно-техническую продукцию, наглядные пособия и оборудование для учебных заведений, осуществляющих снабжение, ремонт и хозяйственное обслуживание учреждений образования (в доле, относящейся к указанной продукции, работам и услугам); курсовой сети по профессиональной подготовке и переподготовке населения; детских экскурсионно-туристических организаций, а также других учреждений и организаций, деятельность которых отвечает цели образования;

стационарных и передвижных клубов (домов и дворцов культуры); библиотек; музеев; зоопарков; парков культуры и отдыха; социально-культурных специализированных и многофункциональных комплексов и объединений; научно-методических центров творчества и культурно-просветительной работы; театров; стационарных и передвижных цирков; филармоний; кинопроката; кинотеатров; киноустановок, киностудий; планетариев;

д) религиозных объединений и организаций, национально-культурных обществ;

е) предприятий народных художественных промыслов.

К народным художественным промыслам относятся все виды производства художественных изделий утилитарного или декоративного назначения, основанные на преемственности, исторически сложившихся традициях народного декоративно-прикладного искусства.

К изделиям народных художественных промыслов относятся изделия признанного художественного достоинства, при изготовлении которых применяется ручной или механизированный творческий труд

художников и мастеров, развиваются традиции народного искусства, сохраняются стилистические особенности данного промысла.

К предприятиям народных художественных промыслов относятся предприятия, в объеме промышленной продукции которых изделия народных художественных промыслов составляют не менее 50%;

ж) используемое для образования страхового и сезонного запасов на предприятиях, связанных с сезонным (природно-климатическим) циклом поставок и работ, а также запасов, созданных в соответствии с решениями федеральных органов исполнительной власти, соответствующих органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

К таким запасам относятся, в частности, материальные ценности предприятий, законсервированные в соответствии с указанным порядком;

з) жилищно-строительных, дачно-строительных и гаражных кооперативов, садоводческих товариществ, общественных объединений, ассоциаций, осуществляющих свою деятельность за счет целевых взносов граждан и отчислений предприятий и организаций из оставшейся в их распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей прибыли на содержание указанных общественных объединений, ассоциаций, если они не осуществляют предпринимательскую деятельность.

Общественные объединения, ассоциации, осуществляющие предпринимательскую деятельность, в том числе по ведению приносящих доход внереализационных операций, таких, как сдача в аренду имущества или хранение средств на депозитных счетах в банках, являются плательщиками налога на имущество в установленном порядке. Уплата налога производится за период осуществления предпринимательской деятельности.

Не рассматривается как предпринимательская деятельность отражение в договоре на расчетно-кассовое обслуживание обязанности банка платить общественным объединениям и ассоциациям за остаток средств на расчетном (текущем) счете;

и) общественных организаций инвалидов, а также других предприятий, учреждений и организаций, в которых инвалиды составляют не менее 50% общего числа работников.

Под общим числом работников понимается среднесписочная численность предприятия, учреждения и организации, в которую включаются работники, состоящие в штате, а также совместители (без внутренних) и работники, выполняющие работу по договору подряда и другим договорам гражданско-правового характера;

к) научно-исследовательских учреждений, предприятий и организаций Российской академии наук, Российской академии медицинских наук, Российской академии сельскохозяйственных наук, Российской академии образования, Российской академии архитектуры и строительных наук, Российской академии художеств, составляющее их научно-исследовательскую, опытно-производственную или экспериментальную базу;

государственных научных центров, а также научно-исследовательских, конструкторских учреждений (организаций), опытных и опытно-экспериментальных предприятий независимо от организационно-правовых форм и форм собственности, в объеме работ которых за отчетный год научно-исследовательские, опытно-конструкторские и экспериментальные работы составляют не менее 70%, а также их филиалов и других аналогичных подразделений, имеющих отдельный баланс и расчетный (текущий) счет, при соблюдении указанных условий;

л) используемое (предназначенное) исключительно для отдыха или оздоровления детей в возрасте до 18 лет;

м) предприятий (учреждений), исполняющих уголовные наказания в виде лишения свободы;

н) Российского фонда федерального имущества, фондов имущества субъектов Российской Федерации, районов (за исключением районов в городах), городов (за исключением городов районного подчинения);

о) специализированных предприятий (по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации), производящих медицинские и ветеринарные иммунобиологические препараты, предназначенные для борьбы с эпидемиями и эпизоотиями;

п) органов управления и подразделений Государственной противопожарной службы при осуществлении ими своих функций, установленных законодательством Российской Федерации;

р) иностранных и российских юридических лиц, используемое на период реализации целевых социально-экономических программ (проектов) жилищного строительства; создания, строительства и содержания центров профессиональной переподготовки военнослужащих, лиц, уволенных с военной службы, и членов их семей, осуществляемых за счет займов, кредитов и безвозмездной финансовой помощи, предоставляемых международными организациями и правительствами иностранных государств, иностранными юридическими и физическими лицами в соответствии с межправительственными и межгосударственными соглашениями, а также соглашениями, подписанными по поручению Правительства Российской Федерации уполномоченными им органами государственного управления.

Перечень юридических лиц, которые освобождаются от уплаты налога, определяется Правительством Российской Федерации;

с) профессиональных аварийно-спасательных служб, профессиональных аварийно-спасательных формирований;

т) используемое исключительно для осуществления деятельности, предусмотренной соглашениями о разделе продукции, в случае, если такое имущество находится в собственности инвесторов в соответствии с указанными соглашениями, а также в случае, если в соответствии с условиями указанных соглашений такое имущество передано инвесторами в собственность государства при сохранении за ними исключительного права на пользование указанным имуществом.

Для целей налогообложения стоимость имущества предприятия уменьшается на балансовую стоимость (за вычетом суммы износа по соответствующим объектам):

а) объектов жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы, полностью или частично находящихся на балансе налогоплательщиков.

Объекты жилищно-коммунальной сферы:

жилой фонд; гостиницы (без туристических); дома и общежития для приезжих; коммунальное хозяйство — объекты внешнего благоустройства, улично-дорожная сеть; искусственные сооружения; объекты инженерной защиты города; зеленые насаждения общего пользования; уличное освещение; сооружения санитарной уборки городов; здания и подсобные сооружения дорожно-мостового, зеленого хозяйства и инженерной защиты городов; сооружения и оборудование пляжей и переправ; элементы простейшего водоснабжения; объекты коммунального и бытового водоснабжения: очистные сооружения водопровода и канализации со всем оборудованием, механизмами, арматурой и емкостями, все виды водозаборных сооружений, артезианские скважины, сети водопровода и канализации с сооружениями на них, насосные и воздухоподогревательные станции, водонапорные башни; объекты газо-, тепло- и электроснабжения населения и для коммунально-бытовых нужд; районные и другие тепловые сети; районные и другие котельные; участки, цехи, базы, мастерские, гаражи, специальные машины и механизмы, складские помещения, предназначенные для технического обслуживания и ремонта объектов жилищно-коммунального хозяйства.

Объекты социально-культурной сферы:

объекты культуры и искусства, образования, физкультуры и спорта, здравоохранения, социального обеспечения и непроизводственных видов бытового обслуживания населения;

б) объектов, используемых исключительно для охраны природы, пожарной безопасности или гражданской обороны;

в) имущества, используемого для производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, выращивания, лова и переработки рыбы;

г) ледоколов, судов с ядерными энергетическими установками и судов атомно-технологического обслуживания; магистральных трубопроводов, железнодорожных путей сообщения, в том числе подъездных путей, принадлежащих железной дороге, автомобильных дорог общего пользования, линий связи и энергопередачи, а также сооружений, предназначенных для поддержания в эксплуатационном состоянии указанных объектов;

д) спутников связи;

е) земли;

ж) специализированных судов, механизмов и оборудования, необходимых для использования не более 3 месяцев в году для обеспечения нормального функционирования различных видов транспорта, а также автомобильных дорог общего пользования;

з) эталонного и стендового оборудования территориальных органов Комитета Российской Федерации по стандартизации, метрологии и сертификации;

и) мобилизационного резерва и мобилизационных мощностей.

В целях правильного применения льгот предприятия обязаны обеспечить раздельный учет указанного в настоящем пункте имущества.

Законодательные (представительные) органы субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления могут устанавливать для отдельных категорий плательщиков дополнительные льготы по налогу в пределах сумм, зачисляемых в бюджеты субъектов Российской Федерации;

к) имущества, полученного за счет безвозмездной помощи (содействия) в первые 2 года, а также имущества, используемого для непосредственного осуществления безвозмездной помощи (содействия), на срок его использования в данных целях.

Налоговая ставка на имущество предприятия не может превышать 2% налогооблагаемой базы. Конкретные ставки налога на имущество предприятий, определяемые в зависимости от видов деятельности предприятий, устанавливаются законодательными (представительными) органами субъектов Российской Федерации. Устанавливать ставку налога для отдельных предприятий не разрешается.

При отсутствии решений законодательных (представительных) органов субъектов Российской Федерации об установлении конкретных ставок налога на имущество предприятий применяется максимальная ставка налога, предусмотренная абзацем первым настоящего пункта.

Порядок учета и уплаты налога в бюджет. Исчисленная сумма налога вносится в виде обязательного платежа в бюджет в первоочередном порядке и относится на финансовые результаты деятельности предприятий. Сумма платежей по налогу на имущество предприятий зачисляется равными долями в бюджеты субъектов Российской Федерации и в местные бюджеты по месту нахождения предприятия.

Сумма налога исчисляется плательщиками самостоятельно ежеквартально нарастающим итогом с начала года исходя из определяемой за отчетный период фактической среднегодовой стоимости имущества, рассчитанной с уменьшением стоимости имущества, которое на подлежало налогообложению. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, определяется с учетом ранее начисленных платежей за отчетный период.

Расчеты налога и среднегодовой стоимости имущества за отчетный период по формам согласно Приложениям 1 и 2 представляются предприятиями в налоговые органы по месту нахождения организации и ее обособленных подразделений вместе с бухгалтерским отчетом в сроки, установленные для представления квартальной и годовой бухгалтерской отчетности.

Приложения 1 и 2 утверждены ГНС РФ к Инструкции «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на имущество предприятий» в редакции приказа МНС РФ от 18 января 2002 г. № БГ-3-21/22.

Расчет стоимости имущества организации производится по следующей форме.

ИНН КПП

Приложение «Б» -2-

Стр.	Из них:	в рублях				
18	затраты на приобретение основных средств	340				
19	затраты на строительно-монтажные работы	350				
20	затраты на приобретение нематериальных активов	360				
21	производственные затраты	370				
22	другие затраты	380				
23	расходы будущих периодов	390				
24	Имущество в простом товариществе (совместной деятельности)	400				
25	Имущество, переданное в доверительное управление	410				
26	Прочие запасы и затраты	420				
27	Стоимость имущества организации по данным бухгалтерского учета (всего)	430				
28	Стоимость имущества, не учитываемого при расчете налоговой базы (за исключением льготированного)	440				
29	Стоимость имущества организации для целей налогообложения (всего)	450				
Раздел II. Расчет среднегодовой стоимости имущества организаций						
30	По состоянию на	1.01.20__ г.	1.04.20__ г.	1.07.20__ г.	1.10.20__ г.	1.01.20__ г.
31	Стоимость имущества	460	470	480	490	500
в рублях:						
32	Среднегодовая стоимость имущества на отчетную дату*	510		520		
заполняется работником налогового органа						
Отметка работника налогового органа:						
33						
34						
35						
36						
37	Фамилия, И., О. и должность налогового органа	(подпись)				
		<input type="text"/>				
		цифрами: день, месяц, год				

Достоверность и полноту сведений, указанных на данной странице, подтверждаю:

(Подпись)

цифрами: день, месяц, год

* Среднегодовая стоимость имущества организации за налоговый (отчетный) период (год; первый квартал, полугодие и 9 месяцев) определяется путем деления на 4 суммы, полученной от сложения половины стоимости имущества на 1 января отчетного года и на первое число следующего за налоговым (отчетным) периодом месяца, а также суммы стоимости имущества на каждое первое число всех остальных кварталов отчетного периода.

Система налогообложения предприятий (организаций)

Расчет налога на имущество предприятия осуществляется по нижеприведенной форме.

Страница № 0

Форма 1152001

ИНН

КПП

Лист 2

РАСЧЕТ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО

Стр		По данным налогоплательщика, в рублях	По данным налогового органа
1	Среднегодовая стоимость имущества (в целом по организации)	010	140
2	В том числе: льготированного в соответствии со ст. 4 Закона Российской Федерации от 31.12.1991 № 2030-1	020	150
3	льготированного в соответствии с частью первой ст. 5 Закона Российской Федерации от 31.12.1991 № 2030-1	030	160
4	льготированного в соответствии с частью второй ст. 5 Закона Российской Федерации от 31.12.1991 № 2030-1	040	170
5	льготированного в соответствии с	050	180
6	Налоговая база (в целом по организации)	060	190
7	Исчисленная сумма налога (в целом по организации)	070	200
8	Налоговая база (по месту нахождения организации) в процентах	080	210
9	Налоговая ставка (по месту нахождения организации) в рублях	090	220
10	Исчисленная сумма налога (по месту нахождения организации)	100	230
11	Сумма налога, исчисленная за предыдущий отчетный период (по месту нахождения организации)	110	240
12	Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет (по месту нахождения организации)	120	250
13	Сумма налога, подлежащая зачету (возврату) налогоплательщику (по месту нахождения организации)	130	260

заполняется работником налогового органа	
Справка специалиста (инспектора) по учету: на основании настоящего расчета в лицевом счете по данным налогоплательщика отражена	
14	сумма налога, исчисленная за _____ 270 _____ рублей налоговый (отчетный) период
15	_____
16	Фамилия, И., О. и должность работника налогового органа _____ (подпись) _____ 2 0 _____ цифрами: день, месяц, год
17	Отметка работника налогового органа: _____
18	_____
19	Фамилия, И., О. и должность работника налогового органа _____ (подпись) _____ 2 0 _____ цифрами: день, месяц, год

Достоверность и полноту сведений, указанных на данной странице, подтверждаю:

(Подпись)

_____ 2 0 _____
цифрами: день, месяц, год

8. Налог с продаж

Налог с продаж устанавливается НК РФ (гл. 27) и законами субъектов РФ, вводится в действие в соответствии с Налоговым кодексом РФ и обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта РФ.

Устанавливая налог, субъект РФ определяет ставку налога, порядок и сроки его платы, форму отчетности по данному налогу.

Налогоплательщиками налога с продаж признаются:

- 1) организации;
- 2) индивидуальные предприниматели.

Организации и индивидуальные предприниматели, указанные в настоящей статье, признаются налогоплательщиками, если они реализуют товары (работы, услуги) на территории того субъекта Российской Федерации, в котором установлен указанный налог.

Объектом налогообложения признаются операции по реализации физическим лицам товаров (работ, услуг) на территории субъекта Российской Федерации. Операции по реализации товаров (работ, услуг) признаются объектом налогообложения в том случае, если такая реализация осуществляется за наличный расчет, а также с использованием расчетных или кредитных банковских карт.

Налоговая база определяется как стоимость реализованных товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из применяемых цен (тарифов)

с учетом налога на добавленную стоимость и акцизов (для подакцизных товаров) без включения в нее налога.

Налоговый период устанавливается как календарный месяц.

Налоговая ставка устанавливается законами субъектов РФ в размере не выше 5%. Не допускается установление дифференцированных налоговых ставок в отношении операций по реализации отдельных видов (работ, услуг) в пределах налоговой ставки, приведенной выше. Не допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от того, кто является налогоплательщиком или покупателем (заказчиком, отправителем) товаров (работ, услуг).

Порядок исчисления и уплаты налога. Сумма налога исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Сумма налога включается налогоплательщиком в цену товара (работы, услуги), предъявляемую к оплате покупателю (заказчику, отправителю).

Налог подлежит уплате по месту осуществления операции по реализации товаров (работ, услуг), подлежащих налогообложению в соответствии с НК РФ.

В случае если в соответствии с условиями договора комиссии (договора поручения, агентского договора) фактическая реализация товаров (работ, услуг) покупателям производится комиссионером (поверенным, агентом) и денежные средства за реализованный товар (работы, услуги) поступают в кассу (на расчетный счет) комиссионера (поверенного, агента), обязанность по уплате налога и перечислению его в бюджет возлагается на комиссионера (поверенного, агента), который признается в этом случае налоговым агентом. При этом сумма налога исчисляется исходя из полной цены товара (работ, услуг), включающей вознаграждение комиссионера (поверенного, агента). Комитент (доверитель, принципал) при получении выручки от комиссионера (поверенного, агента) налог не уплачивает, если этот налог уплачен комиссионером (поверенным, агентом).

В случае если в соответствии с условиями договора комиссии (договора поручения, агентского договора) фактическая реализация товаров (работ, услуг) покупателям производится комиссионером (поверенным, агентом), а денежные средства за реализованный товар (работы, услуги) поступают в кассу (на расчетный счет) комитента (доверителя, принципала), налог уплачивается в бюджет комитентом (доверителем, принципалом). При этом сумма налога исчисляется комитентом (доверителем, принципалом) исходя из полной цены товара.

Датой осуществления операций по реализации товаров (работ, услуг), признаваемых объектом налогообложения, считается день поступления средств за реализованные товары (работы, услуги) на счета в банках, или день поступления выручки в кассу, или день передачи товаров (работ, услуг) покупателю.

Организация, осуществляющая операции по реализации товаров (работ, услуг) через свои обособленные подразделения, находящиеся вне места нахождения этой организации, уплачивает налог на территории

того субъекта РФ, в котором осуществляются операции по реализации товаров (работ, услуг), исходя из стоимости реализованных через это обособленное подразделение товаров (работ, услуг).

Не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения) операции по реализации физическим лицам следующих товаров (работ, услуг):

хлеба и хлебобулочных изделий, молока и молокопродуктов, масла растительного, маргарина, муки, яйца птицы, круп, сахара, соли, картофеля, продуктов детского и диабетического питания;

детской одежды и обуви;

лекарств, протезно-ортопедических изделий;

жилищно-коммунальных услуг, услуг по сдаче в наем населению жилых помещений, а также услуг по предоставлению жилья в общежитиях;

зданий, сооружений, земельных участков и иных объектов, относящихся к недвижимому имуществу, а также ценных бумаг;

путевок (курсовок) в санаторно-курортные и оздоровительные учреждения, учреждения отдыха, реализуемых инвалидам;

товаров (работ, услуг), связанных с учебным, учебно-производственным, научным или воспитательным процессом и производимых образовательными учреждениями;

учебной и научной книжной продукции;

периодических печатных изданий, за исключением периодических печатных изданий рекламного или эротического характера;

услуг в сфере культуры и искусства, оказываемых учреждениями и организациями культуры и искусства (театрами, кинотеатрами, концертными организациями и коллективами, клубными учреждениями, в том числе сельскими, библиотеками, цирками, лекториями, планетариями, парками культуры и отдыха, ботаническими садами, зоопарками) при проведении ими театрально-зрелищных, культурно-просветительных мероприятий, в том числе операций по реализации входных билетов и абонементов;

услуг по содержанию детей в дошкольных учреждениях и уходу за больными и престарелыми;

услуг по перевозке транспортом общего пользования муниципального образования (за исключением такси), а также услуг по перевозкам пассажиров в пригородном сообщении, морским, речным, железнодорожным и автомобильным транспортом;

услуг, оказываемых кредитными организациями, страховщиками, негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг в рамках их деятельности, подлежащей лицензированию, а также услуг, оказываемых коллегией адвокатов;

ритуальных услуг похоронных бюро, кладбищ и крематориев, услуг по проведению обрядов и церемоний религиозными организациями;

услуг, оказываемых уполномоченными органами государственной

власти и органами местного самоуправления, за которые взимаются соответствующие виды пошлин и сборов.

В случае если налогоплательщиком осуществляются операции, подлежащие налогообложению, и операции, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения) в соответствии с гл. 27 НК РФ, налогоплательщик обязан вести раздельный учет таких операций.

9. Транспортный налог

Транспортный налог устанавливается НК РФ (гл. 28) и законами субъектов РФ и вводится в действие в соответствии с НК РФ законами субъектов РФ о налоге и обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта РФ.

Вводя налог, законодательные (представительные) органы субъекта определяют ставку налога в пределах, установленных Налоговым кодексом РФ, порядок и сроки его уплаты, форму отчетности по данному налогу. При установлении налога законами субъектов РФ могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.

Налогоплательщиками налога (далее в настоящей главе — налогоплательщики) признаются лица, на которых в соответствии с законодательством Российской Федерации зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения в соответствии с нижеизложенным.

По транспортным средствам, зарегистрированным на физических лиц, приобретенным и переданным им на основании доверенности на право владения и распоряжения транспортным средством до момента официального опубликования Федерального закона о транспортном налоге, налогоплательщиком является лицо, указанное в такой доверенности. При этом лица, на которых зарегистрированы указанные транспортные средства, уведомляют налоговый орган по месту своего жительства о передаче на основании доверенности указанных транспортных средств.

Объектом налогообложения признаются автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые суда) и другие водные и воздушные транспортные средства (далее в настоящей главе — транспортные средства), зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством РФ.

В соответствии с п. 2 ст. 358 НК РФ не являются объектом налогообложения:

1) весельные лодки, а также моторные лодки с двигателем мощностью не свыше 5 л. с;

2) автомобили легковые, специально оборудованные для использования инвалидами, а также автомобили легковые с мощностью двигателя до 100 л. с. (до 73,55 кВт), полученные (приобретенные) через органы социальной защиты населения в установленном законом порядке;

3) промысловые морские и речные суда;

4) пассажирские и грузовые морские, речные и воздушные суда, находящиеся в собственности (на праве хозяйственного ведения или оперативного управления) организаций, основным видом деятельности которых является осуществление пассажирских и (или) грузовых перевозок;

5) тракторы, самоходные комбайны всех марок, специальные автомашины (молоковозы, скотовозы, специальные машины для перевозки птицы, машины для перевозки и внесения минеральных удобрений, ветеринарной помощи, технического обслуживания), зарегистрированные на сельскохозяйственных товаропроизводителей и используемые при сельскохозяйственных работах для производства сельскохозяйственной продукции;

6) транспортные средства, принадлежащие на праве хозяйственного ведения или оперативного управления федеральным органам исполнительной власти, где законодательно предусмотрена военная и (или) приравненная к ней служба;

7) транспортные средства, находящиеся в розыске, при условии подтверждения факта их угона (кражи) документом, выдаваемым уполномоченным органом;

8) самолеты и вертолеты санитарной авиации и медицинской службы.

В соответствии со ст. 359 НК РФ налоговая база определяется:

1) в отношении транспортных средств, имеющих двигатели, — как мощность двигателя в лошадиных силах;

2) в отношении водных несамоходных (буксируемых) транспортных средств, для которых определяется валовая вместимость, — как валовая вместимость в регистровых тоннах' -

3) в отношении водных и воздушных транспортных средств, не указанных в пп. 1 и 2, как единица транспортного средства.

В отношении транспортных средств, указанных в пп. 1 и 2, налоговая база определяется отдельно по каждому транспортному средству.

В отношении транспортных средств, указанных в п. 3, налоговая база определяется отдельно.

Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ соответственно в зависимости от мощности двигателя или валовой вместимости транспортных средств, категории транспортных средств в расчете на одну лошадиную силу мощности двигателя транспортного средства, одну регистровую тонну транспортного средства или единицу транспортного средства в следующих размерах:

Система налогообложения предприятий (организаций)

Наименование объекта налогообложения	Налоговая ставка (в рублях)
Автомобили легковые с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы):	
до 100 л.с. (до 73,55 кВт) включительно	5
свыше 100 л.с. до 150 л.с. (свыше 71,55 кВт до 110 кВт) включительно	7
свыше 150 л.с. до 200 л.с. (свыше 110,33 кВт до 147,1 кВт) включительно	10
свыше 200 л.с. до 250 л.с. (свыше 147,1 кВт до 183,9 кВт) включительно	15
свыше 250 л.с. (свыше 183,9 кВт)	30
Мотоциклы и мотороллеры с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы):	
до 20 л.с. (до 14,7 кВт) включительно	2
свыше 20 л.с. до 35 л.с. (свыше 14,7 кВт до 25,74 кВт) включительно	4
свыше 35 л.с. (свыше 25,74 кВт)	10
Автобусы с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы):	
до 200 л.с. (до 147,1 кВт) включительно	10
свыше 200 л.с. (свыше 147,1 кВт)	20
Грузовые автомобили с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы):	
до 100 л.с. (до 73,55 кВт) включительно	5
свыше 100 л.с. до 150 л.с. (свыше 73,55 кВт до 110,33 кВт) включительно	8
свыше 150 л.с. до 200 л.с. (свыше 110,33 кВт до 147,1 кВт) включительно	10
свыше 200 л.с. до 250 л.с. (свыше 147,1 кВт до 183,9 кВт) включительно	13
свыше 250 л.с. (свыше 183,9 кВт)	17
Другие самоходные транспортные средства, машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу (с каждой лошадиной силы)	
	5
Снегоходы, мотосани с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы):	
до 50 л.с. (до 36,77 кВт) включительно	5
свыше 50 л.с. (свыше 36,77 кВт)	10
Катера, моторные лодки и другие водные транспортные средства с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы):	
до 100 л.с. (до 73,55 кВт) включительно	10
свыше 100 л.с. (свыше 73,55 кВт)	20
Яхты и другие парусно-моторные суда с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы):	
до 100 л.с. (до 73,55 кВт) включительно	20
свыше 100 л.с. (свыше 73,55 кВт)	40
Гидроциклы с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы):	
до 100 л.с. (до 73,55 кВт) включительно	25
свыше 100 л.с. (свыше 73,55 кВт)	50

Налоговые ставки, указанные в вышеприведенной таблице, могут быть увеличены (уменьшены) законами субъектов РФ, но не более чем в 5 раз.

• Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в отношении каждой категории транспортных средств, а также с учетом срока полезного использования транспортных средств.

Налоговым периодом для уплаты транспортного налога является календарный год.

Налогоплательщики, являющиеся организациями, исчисляют сумму налога самостоятельно. Сумма налога, подлежащая уплате налогоплательщиками, являющимися физическими лицами, исчисляется налоговыми органами на основании сведений, которые представляются в налоговые органы органами, осуществляющими государственную регистрацию транспортных средств на территории Российской Федерации.

Сумма налога исчисляется в отношении каждого транспортного средства как произведение соответствующей налоговой базы и налоговой ставки.

В случае регистрации транспортного средства и (или) снятия транспортного средства с регистрации (снятия с учета, исключения из государственного судового реестра и т. д.) в течение налогового периода исчисление суммы налога производится с учетом коэффициента, определяемого как отношение числа полных месяцев, в течение которых данное транспортное средство было зарегистрировано на налогоплательщика, к числу календарных месяцев в налоговом периоде. При этом месяц регистрации транспортного средства, а также месяц снятия транспортного средства с регистрации принимается за полный месяц. В случае регистрации и снятия с регистрации транспортного средства в течение одного календарного месяца указанный месяц принимается как один полный месяц.

Органы, осуществляющие государственную регистрацию транспортных средств, обязаны сообщать в налоговые органы по месту своего нахождения о транспортных средствах, зарегистрированных или снятых с регистрации в этих органах, а также о лицах, на которых зарегистрированы транспортные средства, в течение 10 дней после их регистрации или снятия с регистрации.

Органы, осуществляющие государственную регистрацию транспортных средств, обязаны сообщать в налоговые органы по месту своего нахождения сведения о транспортных средствах, а также о лицах, на которых зарегистрированы транспортные средства, по состоянию на 31 декабря истекшего календарного года до 1 февраля текущего календарного года, а также обо всех связанных с ними изменениях, произошедших за предыдущий календарный год.

Сведения о государственной регистрации транспортных средств представляются органами, осуществляющими государственную регистрацию транспортных средств, по формам, утверждаемым федеральным налоговым органом.

Уплата налога производится налогоплательщиками по месту нахождения транспортных средств в порядке и сроки, которые установлены законами субъектов.

Налогоплательщики, являющиеся организациями, представляют в налоговый орган по месту нахождения транспортных средств налоговую декларацию в срок, установленный законами субъектов РФ.

Налоговое уведомление о подлежащей уплате сумме налога вручается налогоплательщику, являющемуся физическим лицом, налоговым органом в срок не позднее 1 июня года налогового периода.

10. Плата за землю

Целью введения платы за землю является стимулирование рационального использования, охраны и освоения земель, повышения плодородия почв, выравнивание социально-экономических условий хозяйствования на землях разного качества, обеспечение развития инфраструктуры в населенных Пунктах, формирование специальных фондов финансирования этих мероприятий.

Формами платы за землю являются: земельный налог, арендная плата, нормативная цена земли. Собственники земли, землевладельцы и землепользователи, кроме арендаторов, облагаются ежегодным земельным налогом, размер которого не зависит от результатов хозяйственной деятельности собственников земли, землевладельцев, землепользователей и устанавливается в форме стабильных платежей за единицу земельной площади в расчете на год. За земли, переданные в аренду, взимается арендная плата. Для покупки и выкупа земельных участков в случаях, предусмотренных законодательством РФ, а также для получения под залог земли банковского кредита устанавливается нормативная цена земли.

Плательщиками земельного налога и арендной платы являются предприятия, организации, учреждения независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, совместные предприятия, граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства, которым предоставлена земля в собственность, владение, пользование или в аренду на территории РФ. Не являются плательщиками земельного налога малые предприятия, применяющие в соответствии с законодательством упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности.

Объектами обложения земельным налогом и взимания арендной платы являются земельные участки, части земельных участков, земельные доли (при общей долевой собственности на земельный участок), предоставленные предприятиям (организациям) и гражданам в собственность, владение или пользование (аренду). К ним, в частности, относятся:

земельные участки, предоставленные сельскохозяйственным коммерческим предприятиям (организациям), крестьянским (фермерским) хозяйствам и другим юридическим лицам для ведения сельскохозяйственного производства и подсобного сельского хозяйства;

земли промышленности, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики и космического обеспечения, энергетики;

земли лесного фонда, на которых проводится заготовка древесины, а также сельскохозяйственные угодья в составе лесного фонда;

земли водного фонда, предоставленные для хозяйственной деятельности;

земельные участки, предоставленные гражданам для ведения личного подсобного хозяйства, индивидуального жилищного строительства, индивидуального садоводства, огородничества и животноводства; другие виды земельных участков и наделов.

Земельный налог взимается в расчете на год с облагаемой налогом земельной площади. В облагаемую площадь включаются земельные участки, занятые строениями и сооружениями, участки, необходимые для их содержания, а также санитарно-защитные зоны объектов, технические и другие зоны, если они не предоставлены в пользование другим юридическим лицам и гражданам. За земельные участки, предназначенные для обслуживания строения, находящегося в раздельном пользовании нескольких юридических лиц или граждан, земельный налог начисляется отдельно каждому пропорционально площади строения, находящегося в их раздельном пользовании. За земельные участки, предназначенные для обслуживания строения, находящегося в общей собственности нескольких юридических лиц или граждан, земельный налог начисляется каждому из этих собственников соразмерно их доле на эти строения.

Налог на часть площади земельных участков сверх установленных норм их отвода взимается в двойном размере. За земельные участки, неиспользуемые или используемые не по целевому назначению, ставка земельного налога устанавливается в двукратном размере.

Законом РФ «О плате за землю» от 11 октября 1991 г. № 1738-1 (в ред. Федерального закона от 29 декабря 1998 г. № 192-ФЗ) в разд. IV «Льгота по взиманию платы за землю» содержится перечень предприятий (организаций), граждан и видов земель, освобождаемых от уплаты земельного налога полностью. Более подробный перечень льгот по взиманию платы за землю установлен Инструкцией МНС РФ «По применению Закона РФ «О плате за землю» в редакции, утвержденной приказом МНС РФ от 21 февраля 2000 г. № 56 (см. разд. II данной Инструкции).

Земельный налог юридическим лицам и гражданам исчисляется исходя из площади земельного участка, облагаемой налогом, и утвержденных ставок земельного налога. Если землепользование плательщика состоит из земельных участков, облагаемых налогом по различным ставкам, то общий размер земельного налога по землепользованию определяется суммированием налога по этим налоговым ставкам.

Земельный налог на сельскохозяйственные угодья устанавливается с учетом состава угодий, их качества, площади и местоположения. Средние размеры земельного налога с одного гектара пашни по субъектам Российской Федерации и направляемой доли земельного налога и арендной платы в федеральный бюджет применяются согласно Приложению 1 к Закону РФ «О плате за землю». Минимальные ставки

земельного налога за один гектар пашни и других сельскохозяйственных угодий устанавливаются органами законодательной (представительной) власти субъектов РФ.

Налог на землю городов, рабочих, курортных и дачных поселков взимается со всех предприятий, организаций, учреждений и граждан, имеющих в собственности, владении или пользовании земельные участки, устанавливаемый для городских земель согласно Приложению 2 (табл. 1-3) к Закону РФ «О плате за землю». Средние ставки дифференцируются по местоположению и зонам различной градостроительной ценности органами местного самоуправления городов. В табл. 1 установлены средние ставки земельного налога в городах и других населенных пунктах (руб./м²) в расчете на год в зависимости от экономических районов и численности населения (тыс. человек) в городах. В табл. 2 приведены коэффициенты увеличения средней ставки земельного налога в курортных зонах. В табл. 3 установлены коэффициенты увеличения средней ставки земельного налога за счет статуса города, развития социально-культурного потенциала. Например, город расположен в Центральном экономическом районе РФ. Численность его населения в 2000 г. составляет 600 тыс. человек. В данном случае средняя ставка земельного налога составит 115 руб. за 1 м² земельного участка в расчете на год. Но этот город является областным центром с развитым социально-культурным потенциалом, поэтому рассчитанная средняя ставка должна быть увеличена в 2,4 раза.

Годовая сумма земельного налога за занимаемый предприятием земельный участок составит:

$$Z_{\text{н}} = S \times 115 \times 2,4 \text{ (руб.)},$$

где S — площадь земельного участка (м²); $Z_{\text{н}}$ — земельный налог (руб.).

Средняя ставка земельного налога дифференцируется по зонам города (поселка) в зависимости от экономической оценки территории, генеральных планов городов и другой градостроительной документации.

Зонирование территории города (поселка) по градостроительной ценности производится с учетом следующих факторов: местоположение; доступность к центру города (поселка), месту трудовой деятельности, объектам социального и культурно-бытового обслуживания населения; уровень развития инженерной инфраструктуры и благоустройства территории; уровень развития сферы социального и культурно-бытового обслуживания населения; эстетическая, историческая ценность застройки и ландшафтная ценность территории; состояние окружающей среды; инженерно-геологические условия строительства и степень подверженности территории воздействию чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера; рекреационная ценность территории и др.

Земельный налог с юридических лиц и граждан исчисляется с месяца, следующего за месяцем предоставления им земельных участков. Юридические лица и граждане уплачивают налог равными долями

Раздел XXIV

в два срока: не позднее 15 сентября и 15 ноября. Плательщики, своевременно не привлеченные к уплате земельного налога, уплачивают этот налог не более чем за 3 предшествующих года. Ответственность за правильность исчисления и своевременность уплаты налога на земельные участки, предоставленные предприятиям, организациям, учреждениям, возлагается на их руководителей.

Сумма земельного налога предприятиями (организациями) относится на себестоимость продукции (работ, услуг).

11. Плата за пользование водными объектами

Плата за пользование водными объектами на территории РФ взимается в соответствии с законодательными и нормативными правовыми актами РФ и субъектов РФ и Инструкцией ГНС РФ «О порядке исчисления и внесения в бюджет платы за пользование водными объектами» от 12 августа 1998 г. № 46 с учетом изменений и дополнений, утвержденных приказом МНС РФ от 13 апреля 1999 г. № ГБ-3-04/95 и от 15 февраля 2002 г. № БГ-3-21/71.

Плательщиками платы за пользование водными объектами (далее — плательщики) являются организации и предприниматели, непосредственно осуществляющие пользование водными объектами (кроме подземных водных объектов, воды которых содержат полезные ископаемые и (или) природные лечебные ресурсы (минеральные воды) либо используются для получения тепловой энергии) с применением сооружений, технических средств или устройств, подлежащее лицензированию в порядке, установленном законодательством РФ.

К плательщикам платы за пользование водными объектами относятся:

1. При заборе воды из водных объектов, территориального моря и внутренних морских вод: промышленные организации; организации транспорта (автомобильного, железнодорожного, речного, морского и т. д.); строительные организации; бюджетные организации, включая военные организации; организации жилищно-коммунального хозяйства; организации по водоснабжению сельского населения и (или) сельскохозяйственных предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции; организации, имеющие животноводческие комплексы и фермы, включая птицефабрики и птицефермы, при осуществлении непосредственного (нецентрализованного) забора воды из водного объекта; прочие организации и предприниматели.

2. При сбросе сточных вод, выпадающих в водные объекты (включая сброс дренажных, шахтных и карьерных вод, если концентрация вредных веществ в них превышает концентрацию таких веществ в водоприемнике): промышленные организации; организации транспорта (автомобильного, железнодорожного, речного, морского и т. д.); строительные организации; организации по отводу хозяйственно-бытовых

стоков от сельского населения и (или) сточных вод от сельскохозяйственных организаций по переработке сельскохозяйственной продукции, животноводческих ферм и комплексов, включая птицефермы и птицефабрики; садоводческие и огороднические объединения граждан; сельскохозяйственные организации и предприниматели (включая сброс сточных вод с орошаемых земель); бюджетные организации, включая военные организации; организации жилищно-коммунального хозяйства; прочие организации и предприниматели.

3. При пользовании водными объектами без изъятия воды и сброса сточных вод: организации, осуществляющие эксплуатацию гидроэлектростанций; организации, занимающиеся сплавом древесины в плотках и кошелях; организации и предприниматели использующие акваторию водных объектов для добычи полезных ископаемых, в том числе торфа, сапропеля и лечебных грязей; организации и предприниматели, использующие акваторию водных объектов для осуществления строительных, буровых, ремонтных и изыскательских работ в водном объекте (кроме водоохраных), эксплуатации надводных и подводных объектов, установок, сооружений, коммуникаций, зданий и оборудования (кроме сооружений и объектов для защиты от вредного воздействия вод), извлечения затонувшей древесины, если это не связано с охраной водного объекта, создания искусственных территорий намывом или засыпкой водного объекта; организации и предприниматели, использующие акваторию водных объектов для организованной рекреации, в том числе водного туризма, спорта и купания; организации (пароходства, базы и т.д.) и предприниматели, занимающие акваторию водного объекта для стоянки плавательных средств; прочие организации и предприниматели.

4. При передаче сооружений, технических средств или устройств, которыми осуществляется пользование водными объектами, в аренду плательщиками платы за пользование водными объектами являются лица, которым в соответствии с выданной лицензией предоставлено право пользования водными объектами.

Не являются плательщиками платы за пользование водными объектами пользователи обособленными водными объектами (замкнутыми водоемами), не включенными в реестр водных объектов, осуществляющие пользование, не подлежащее лицензированию. При этом в соответствии со ст. 122 Водного кодекса РФ по таким обособленным водным объектам взимание платы осуществляется в порядке, предусмотримом Федеральным законом о плате за землю.

Объектом налогообложения является пользование водными объектами с применением сооружений, технических средств или устройств в целях:

осуществления забора воды из водных объектов для производственных, технологических и собственных нужд, а также хозяйственно-питьевых, бытовых, прочих нужд и для реализации другим водопотребителям;

удовлетворения потребности гидроэнергетики в воде как для получения электроэнергии без изъятия водных ресурсов, так и забора воды для технологических и прочих нужд, а также сброса воды;

использования акватории водных объектов для лесосплава, осуществляемого без применения судовой тяги (в плотках и кошелях), а также для добычи полезных ископаемых, организованной рекреации, размещения плавательных средств, коммуникаций, зданий, сооружений, установок и оборудования, для проведения буровых, изыскательских, строительных, ремонтных и иных работ;

осуществления сброса сточных вод, попадающих в водные объекты.

Не является объектом платы пользование водными объектами в целях: забора воды для ликвидации стихийных бедствий и последствий, аварий;

забора воды сельскохозяйственными организациями и (или) крестьянскими (фермерскими) хозяйствами для орошения земель сельскохозяйственного назначения, централизованного водоснабжения животноводческих ферм и животноводческих комплексов, включая птицефермы и птицефабрики, а также садоводческих и огороднических объединений граждан;

забора воды для рыболовства и воспроизводства водных биологических ресурсов;

размещения плавательных средств, коммуникаций, зданий, сооружений, установок и оборудования для осуществления деятельности, связанной с охраной вод и водных биологических ресурсов, защитой окружающей природной среды от вредного воздействия вод, если иное не установлено законодательством РФ;

проведения государственного мониторинга водных объектов и других природных ресурсов, осуществляемого Министерством природных ресурсов РФ (МПР России) совместно со специально уполномоченными государственными органами по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды и другими специально уполномоченными государственными органами в области окружающей природной среды в соответствии с постановлением Правительства РФ от 14 марта 1997 г. № 307 «Об утверждении Положения о ведении государственного мониторинга водных объектов», государственных научных исследований, геодезических, топографических, гидрографических и поисково-съёмочных работ;

осуществления рекреации без применения сооружений, спортивной охоты и любительского рыболовства;

осуществления организованной рекреации лечебными и оздоровительными учреждениями, находящимися в государственной и муниципальной собственности, а также учреждениями и организациями, предназначенными для содержания и обслуживания инвалидов, ветеранов и детей, финансируемыми за счет средств соответствующих бюджетов или профсоюзов;

забора воды для санитарных, экологических и судоходных попусков;

проведения дноуглубительных и других работ, связанных с эксплуатацией судоходных водных путей и гидротехнических сооружений;

использования водных объектов для размещения и строительства отдельно стоящих гидротехнических сооружений гидроэнергетического, мелиоративного, рыбохозяйственного, водно-транспортного, водопроводного и канализационного назначения (плотины, шлюзы и т. п.);

строительства (реконструкции) осушительных систем на участках низовых болот (водно-болотные угодья);

сброса дренажных, шахтных и карьерных вод, если концентрация вредных веществ в них не превышает концентрацию таких веществ в водоприемнике.

Платежная база в зависимости от вида пользования водными объектами определяется как:

объем воды, забранной из водного объекта;

объем продукции (работ, услуг), произведенной (выполненной, оказанных) при пользовании водным объектом без забора воды, в том числе:

для плательщиков, осуществляющих эксплуатацию гидроэлектростанций, — количеством вырабатываемой электроэнергии;

для плательщиков, осуществляющих сплав леса, — объем сплаваемой в плотях и кошелях древесины;

площадь акватории используемых водных объектов;

объем сточных вод, сбрасываемых в водные объекты.

Ставки платы. В соответствии с Федеральным законом «О плате за пользование водными объектами» от 6 мая 1998 г. № 71-ФЗ минимальные и максимальные ставки платы за пользование водными объектами по бассейнам рек, озерам, морям и экономическим районам устанавливаются Правительством РФ.

Так, ставки платы за пользование водными объектами утверждены постановлением Правительства РФ «Об утверждении минимальных и максимальных ставок платы за пользование водными объектами по бассейнам рек, озерам, морям и экономическим районам» от 22 июня 1998 г. № 818.

Этим постановлением Правительства РФ установлены:

а) минимальные и максимальные ставки платы за использование поверхностных водных объектов в целях забора воды и сброса сточных вод по экономическим районам и бассейнам рек и озерам. Ставки платы установлены в рублях за 1 тыс. м³ забора воды и сброса сточных вод в пределах установленных лимитов;

б) минимальные и максимальные ставки платы за использование территориального моря РФ и внутренних морских вод — в зависимости от моря. Ставки установлены: в рублях за 1 тыс. м³ забора морской воды; в рублях за 1 тыс. м³ сброса сточных вод в пределах установленных лимитов (кроме сброса использованных морских вод), в тыс. рублей за 1 км² используемой акватории в год;

в) минимальные и максимальные ставки платы за использование поверхностных водных объектов для целей гидроэнергетики и лесо-

сплава без применения судовой тяги — в зависимости от бассейнов рек, морей и озер;

г) минимальные и максимальные ставки за использование акваторий поверхностных водных объектов — по экономическим районам страны.

Ставки платы по категориям плательщиков в зависимости от вида пользования водными объектами, их состояния и с учетом местных условий водообеспечения населения и хозяйственных объектов, по которым производится определение сумм платы, подлежащей взносу в бюджет, устанавливаются законодательными (представительными) органами субъектов РФ.

Ставки платы за пользование водными объектами установлены Федеральным законом «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О плате за пользование водными объектами» от 7 августа 2001 г. № 111-ФЗ в следующих минимальных и максимальных размерах:

1) 60,0—370,0 руб. за 1 тыс. м³ воды, забранной из водных объектов в пределах установленных лимитов, — для плательщиков, осуществляющих забор воды;

2) 2,0—7,0 руб. за 1 тыс. м³ воды, забранной из территориального моря и внутренних морских вод, — для плательщиков, осуществляющих забор воды;

3) 4,0–20,0 руб. за 1 тыс. кВтч вырабатываемой электроэнергии — для плательщиков, осуществляющих эксплуатацию электростанций;

4) 680,0—1400,0 руб. за 1 тыс. м³ древесины, сплавляемой в плотках и кошелях, на каждые 100 км сплава — для плательщиков, осуществляющих сплав леса;

5) 5,2–21,9 тыс. руб. в год за 1 км² площади использования акватории водных объектов — для плательщиков, осуществляющих добычу полезных ископаемых, размещение объектов организованной рекреации, плавательных средств, коммуникаций, зданий, сооружений, установок и оборудования, а также проведение буровых, строительных и иных работ;

6) 7,0–55,0 руб. за 1 тыс. м³ сточных вод — для плательщиков, осуществляющих сброс сточных вод в водные объекты в пределах установленных лимитов.

Ставки платы за пользование водными объектами, связанные с забором воды для водоснабжения населения, устанавливаются в размере, не превышающем 60,0 руб. за 1 тыс. м³ воды, забранной из водного объекта.

Ставки платы по категориям плательщиков, установленные в соответствии со ст. 4 Федерального закона «О плате за пользование водными объектами», применяются с коэффициентом 2 до утверждения законодательными (представительными) органами субъектов РФ новых ставок платы по категориям плательщиков в соответствии с указанным Федеральным законом.

В соответствии с указанной нормой коэффициент 2 применяется к ставкам платы, утвержденным законодательными (представительными)

органами субъектов РФ до вступления в силу Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О плате за пользование водными объектами» от 7 августа 2001 г. № 111-ФЗ.

Размер ставок платы за пользование водными объектами в целях забора воды для технологических нужд и сброса сточных вод в пределах установленных лимитов плательщикам, осуществляющим эксплуатацию объектов теплоэнергетики и атомной энергетики с использованием прямоточной схемы водоснабжения и добычу драгоценных металлов, составляет 30% от ставок платы, устанавливаемых законодательными (представительными) органами субъектов РФ в отношении пользования водными объектами в целях забора воды и сброса сточных вод.

При заборе воды (кроме забора для водоснабжения населения) и сбросе сточных вод сверх установленных лимитов (месячных или годовых) ставки платы для плательщика в части такого превышения увеличиваются в 5 раз по сравнению со ставками платы, устанавливаемыми законодательными (представительными) органами субъектов РФ в отношении пользования водными объектами в целях забора воды и сброса сточных вод.

При пользовании водными объектами без соответствующей лицензии (разрешения) ставки платы увеличиваются в 5 раз по сравнению со ставками платы, устанавливаемыми в отношении такого пользования на основании лицензии (разрешения).

Настоящее положение не может служить основанием для освобождения плательщика, осуществляющего пользование водными объектами без соответствующей лицензии (разрешения), от ответственности, предусмотренной законодательством РФ.

Льготы по плате. Законодательные (представительные) органы субъектов РФ могут устанавливать льготы по плате для отдельных категорий плательщиков в пределах суммы платы, поступающей в бюджет соответствующего субъекта РФ.

Сумма платы по итогам каждого отчетного периода определяется плательщиком самостоятельно, исходя из соответствующих ставок платы и платежной базы, определяемых в соответствии с вышеизложенным и с учетом льгот.

Сумма платы за пользование водными объектами определяется в следующем порядке:

1. При заборе воды и (или) сбросе сточных вод в пределах установленных лимитов:

для плательщиков, осуществляющих эксплуатацию объектов теплоэнергетики и атомной энергетики с использованием прямоточной схемы водоснабжения, добычу драгоценных металлов, в целях забора воды для технологических нужд и сброса сточных вод, — как сумму произведения фактического объема забора воды и (или) сброса сточных вод на ставки платы в размере 30% от ставок платы, установленных законом субъекта РФ для категорий плательщиков, и произведения объема забора воды для нетехнологических нужд на ставку платы, установленную законом субъекта РФ для категорий плательщиков;

Раздел XXIV

для плательщиков, забирающих воду для водоснабжения населения и других нужд, — как сумму произведения фактического объема забора воды для водоснабжения населения, включая и сверхлимитный забор воды, на установленную Федеральным законом «О плате за пользование водными объектами» ставку платы в размере не свыше 60,0 руб. за 1 тыс. м³ забранной воды и произведения фактических объемов забора воды для других нужд и сброса сточных вод на установленные законодательными (представительными) органами субъектов РФ ставки платы для категорий плательщиков;

для остальных плательщиков — как произведение фактического объема забора и (или) фактического объема сброса сточных вод на установленную законом субъекта РФ ставку платы.

2. При заборе воды и (или) сбросе сточных вод сверх установленных лимитов сумма платы определяется как сумма произведения фактических объемов забора воды и (или) сброса сточных вод в пределах установленных лимитов на установленные законом субъекта РФ ставки платы и произведения разницы между фактическими объемами забора воды и (или) сброса сточных вод и установленными лимитами на увеличенные в 5 раз ставки платы, установленные законодательными (представительными) органами субъектов РФ без учета предоставленных льгот.

3. Сумма платы за пользование водными объектами без изъятия водных ресурсов определяется как произведение фактических показателей соответствующего вида пользования водным объектом на установленные законодательными (представительными) органами субъектов РФ ставки платы.

Учитывая, что при использовании акватории водных объектов для лесосплава ставка платы устанавливается на каждые 100 км сплава, сумма платы определяется как произведение объема сплаваемой древесины на установленную законодательными (представительными) органами субъектов РФ ставку платы и на расстояние сплава леса, деленное на 100.

Для плательщиков, осуществляющих добычу полезных ископаемых, размещение объектов организованной рекреации, плавательных средств, коммуникаций, зданий, сооружений, установок и оборудования, а также проведение буровых, строительных и иных работ, в том числе плательщиков, указанных в п. 1 настоящего раздела, ставки платы устанавливаются в тыс. руб. в год за 1 км² площади использования акватории водных объектов. Сумма платы определяется как произведение площади акватории используемых водных объектов на соответствующую ставку платы. Внесение платы производится равными долями в каждый отчетный период (календарный квартал) независимо от количества месяцев использования акватории водных бассейнов.

При пользовании водными объектами без соответствующей лицензии (разрешения) сумма платы для таких плательщиков определяется

как сумма произведений фактических объемов по каждому виду пользования водными объектами на увеличенные в 5 раз ставки платы по категориям плательщиков, установленные законом субъекта РФ.

Установление лимитов водопользования (водопотребления и водоотведения) для водопользователей производится специально уполномоченными государственными органами управления использованием и охраной водного фонда по каждому водному объекту, виду водопользования, использования забираемых вод. До получения в установленном порядке лицензий (разрешений) на водопользование (установление лимитов по каждому водному объекту, виду водопользования, использования забираемых вод) и представления их водопользователями налоговым органам весь объем водопользования рассматривается как безлицензионный.

Расчет сверхлимитного пользования водными объектами (при заборе и (или) сбросе воды) производится исходя из фактического объема водопользования и установленных месячных (годовых) лимитов.

Исчисление платы за пользование водными объектами в целях забора воды производится организациями и предпринимателями, имеющими водозабор на водном объекте.

Объем воды, забранной из поверхностных водных объектов, определяется на основании показаний водоизмерительных приборов, отражаемых водопользователем в журнале первичного учета использования воды по состоянию на 1 число каждого месяца. На предприятиях, не имеющих водоизмерительных приборов, объем забранной воды по согласованию с территориальным органом МПР России временно, до установления приборов, может определяться как объем установленных лимитов водоснабжения, а также на основании учета времени работы технологического оборудования, объема выпускаемой продукции и норм водопотребления, по времени работы и производительности насосов или по суммарному расходу электроэнергии либо другими косвенными методами.

В случаях когда водопользователь осуществляет забор воды не только для удовлетворения собственных нужд, но и для передачи другим водопотребителям, он вносит плату за весь объем, включая воду, переданную своим абонентам.

Объем сброса сточных вод, стоков животноводческих комплексов и ферм, рудничных и шахтных вод, сбросов из рыбоводных прудов, дренажных вод оросительных и осушительных систем и других видов стоков определяется на основании показаний измерительных приборов, отражаемых водопользователями в журнале первичного учета. При отсутствии измерительных приборов объем сточных вод и стоков определяется по нормам водоотведения, показателям работающих насосов, по расходу электроэнергии или другими косвенными методами, согласованными с территориальными органами МПР России.

При сбросе в водный объект сточных вод плательщик вносит плату за весь объем, включая сточные воды, принятые от своих абонентов, в том числе принятые в систему канализации от других абонентов.

В случае сброса дренажных, шахтных и карьерных вод для подтверждения их качества (объемов вод, концентрация вредных веществ в которых превышает (не превышает) концентрацию таких веществ в водоприемнике) плательщику необходимо не реже одного раза в отчетный период представлять в налоговый орган документы о качестве указанных сбрасываемых вод по сравнению с качеством воды в водоприемнике.

Для плательщиков, осуществляющих эксплуатацию гидроэлектростанций или сплав леса, объем произведенной электроэнергии или сплавляемой древесины определяется по данным первичного учета.

По плательщикам, использующим акваторию водных объектов, площадь используемой акватории водного объекта определяется по данным лицензии (договора) и материалам проектной документации или другими методами, определяемыми органами, осуществляющими лицензирование пользования водными объектами.

Суммы платы за пользование водными объектами включаются в себестоимость продукции (работ, услуг).

Внесение плательщиком платы по итогам каждого отчетного периода производится не позднее 20 календарных дней по истечении этого периода. При этом в те же сроки налогоплательщик обязан представить в налоговый орган по месту регистрации налоговую декларацию с приложением расчетов по каждому виду использования забираемых вод при условии установления в связи с этим по ним разных ставок платы, а по месту пользования водными объектами — копию налоговой декларации.

Учет поступлений платы за пользование водными объектами по каждому водопользователю-плательщику ведется отдельно на карточках лицевых счетов по уровням бюджетов. Карточки лицевых счетов ведутся налоговыми органами по месту регистрации плательщика и месту пользования водными объектами.

Отчетным периодом, за который взимается плата за пользование водными объектами, является:

для предпринимателей, малых предприятий и плательщиков, использующих акваторию водного объекта, — каждый календарный квартал;
для остальных плательщиков — каждый календарный месяц.

Критерии отнесения к субъектам малого предпринимательства определены Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ.

Сроки представления налоговых деклараций, а соответственно, и сроки внесения платы, приходящиеся на выходной (нерабочий) или праздничный день, переносятся на первый рабочий день после выходного или праздничного дня.

При пользовании водными объектами, расположенными на территории двух или более субъектов РФ, часть суммы платы, направляемой в бюджет субъекта РФ, вносится в бюджет субъекта РФ по месту

государственной регистрации плательщика с последующим их распределением между бюджетами тех субъектов РФ, на территории которых осуществляется водопользование (на территории которых находятся такие водные объекты). При этом доля поступлений сумм платы в бюджет соответствующего субъекта-РФ определяется бассейновыми соглашениями между субъектами РФ или соглашением между законодательными (исполнительными) органами власти субъектов РФ.

Сумма платы зачисляется в бюджет субъекта РФ, на территории которого находятся водные объекты.

Законодательные (представительные) органы субъектов РФ вправе принимать решения о зачислении в местные бюджеты всей суммы платы или ее части, поступающей в их бюджеты.

12. Уплата предприятиями (организациями) единого социального налога

Единый социальный налог — налог, предназначенный для мобилизации средств для реализации права граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение (страхование) и медицинскую помощь.

Налогоплательщиками налога признаются:

- 1) лица, производящие выплаты физическим лицам:
организации;
индивидуальные предприниматели;
физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями;
- 2) индивидуальные предприниматели, адвокаты.

В целях налогообложения члены крестьянского (фермерского) хозяйства приравниваются к индивидуальным предпринимателям.

Если налогоплательщик одновременно относится к нескольким категориям налогоплательщиков, указанным в пп. 1 и 2, он исчисляет и уплачивает налог по каждому основанию.

А. Объектом налогообложения для налогоплательщиков, указанных в абзацах втором и третьем п. 1, указанного выше, признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые налогоплательщиками в пользу физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг (за исключением вознаграждений, выплачиваемых индивидуальным предпринимателям), а также по авторским договорам. Объектом налогообложения для налогоплательщиков, указанных в абзаце четвертом п. 1, признаются выплаты и иные вознаграждения по трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг, выплачиваемые налогоплательщиками в пользу физических лиц. Не относятся к объекту налогообложения выплаты, производимые в рамках гражданско-правовых договоров,

предметом которых является переход права собственности или иных вещных прав на имущество (имущественные права), а также договоров,, связанных с передачей в пользование имущества (имущественных прав).

Б. Объектом налогообложения для налогоплательщиков, указанных в п. 2, приведенном выше, признаются доходы от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности за вычетом расходов, связанных с их извлечением.

Для налогоплательщиков — членов крестьянского (фермерского) хозяйства (включая главу крестьянского (фермерского) хозяйства) из дохода исключаются фактически произведенные указанным хозяйством расходы, связанные с развитием крестьянского (фермерского) хозяйства.

В. Указанные в п. А выплаты и вознаграждения (вне зависимости от формы, в которой они производятся) не признаются объектом налогообложения, если:

у налогоплательщиков-организаций такие выплаты не отнесены к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль организаций в текущем отчетном (налоговом) периоде;

у налогоплательщиков — индивидуальных предпринимателей или физических лиц такие выплаты не уменьшают налоговую базу по налогу на доходы физических лиц в текущем отчетном (налоговом) периоде.

Налоговая база налогоплательщиков — индивидуальных предпринимателей и физических лиц, не признаваемых индивидуальными предпринимателями, определяется как сумма выплат и иных вознаграждений, предусмотренных п. А (вышеизложенным), начисленных налогоплательщиком за налоговый период в пользу физических лиц. При определении налоговой базы учитываются любые выплаты и вознаграждения (за исключением сумм, указанных в ст. 238 НК РФ) вне зависимости от формы, в которой осуществляются данные выплаты, полная или частичная оплата товаров (работ, услуг, имущественных или иных прав), предназначенных для физического лица — работника или членов его семьи, в том числе коммунальных услуг, питания, отдыха, обучения в их интересах, оплата страховых взносов по договорам добровольного страхования (за исключением сумм страховых взносов, указанных в подп. 7 п. 1 ст. 238 НК РФ).

Исчисление налоговой базы для других категорий налогоплательщиков изложено в ст. 237 НК РФ. Для индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, налоговая база определяется как произведение валовой выручки и коэффициента 0,1.

При расчете налоговой базы выплаты и иные вознаграждения в натуральной форме в виде товаров (работ, услуг) учитываются как стоимость этих товаров (работ, услуг) на день их выплаты, исчисленная исходя из их рыночных цен (тарифов), а при государственном регулировании цен (тарифов) на эти товары (работы, услуги) — исходя из государственных регулируемых розничных цен. При этом в стоимость товаров (работ, услуг) включается соответствующая сумма налога на

добавленную стоимость, а для подакцизных товаров — и соответствующая сумма акцизов.

В соответствии со ст. 238 НК РФ не подлежат налогообложению:

1) государственные пособия, выплачиваемые в соответствии с законодательством РФ, законодательными актами субъектов РФ, решениями представительных органов местного самоуправления, в том числе пособия по временной нетрудоспособности, пособия по уходу за больным ребенком, пособия по безработице, беременности и родам;

2) все виды установленных законодательством РФ, законодательными актами субъектов РФ, решениями представительных органов местного самоуправления компенсационных выплат (в пределах норм, установленных в соответствии с законодательством РФ), связанных:

с возмещением вреда, причиненного увечьем или иным повреждением здоровья;

бесплатным предоставлением жилых помещений и коммунальных услуг, питания и продуктов, топлива или соответствующего денежного возмещения;

оплатой стоимости и (или) выдачей полагающегося натурального довольствия, а также с выплатой денежных средств взамен этого довольствия;

оплатой стоимости питания, спортивного снаряжения, оборудования, спортивной и парадной формы, получаемых спортсменами и работниками физкультурно-спортивных организаций для учебно-тренировочного процесса и участия в" спортивных соревнованиях;

увольнением работников, включая компенсации за неиспользованный отпуск;

возмещением иных расходов, включая расходы на повышение профессионального уровня работников;

трудоустройством работников, уволенных в связи с осуществлением мероприятий по сокращению численности или штата, реорганизацией или ликвидацией организации;

выполнением физическим лицом трудовых обязанностей (в том числе переездом на работу в другую местность и возмещением командировочных расходов);

3) суммы единовременной материальной помощи, оказываемой налогоплательщиком:

физическим лицам в связи со стихийным бедствием или другим чрезвычайным обстоятельством в целях возмещения причиненного им материального ущерба или вреда их здоровью, а также физическим лицам, пострадавшим от террористических актов на территории РФ;

членам семьи умершего работника или работнику в связи со смертью члена (членов) семьи;

4) суммы оплаты труда и другие суммы в иностранной валюте, выплачиваемые своим работникам, а также военнослужащим, направленным на работу (службу) за границу, налогоплательщиком, финансируемым из федерального бюджета государственными учреждениями

или организациями, — в пределах размеров, установленных законодательством РФ;

5) доходы членов крестьянского (фермерского) хозяйства, получаемые в этом хозяйстве от производства и реализации сельскохозяйственной продукции, а также от производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки и реализации, — в течение 5 лет начиная с года регистрации хозяйства;

6) доходы (за исключением оплаты труда наемных работников), получаемые членами зарегистрированных в установленном порядке родовых, семейных общин малочисленных народов Севера от реализации продукции, полученной в результате ведения ими традиционных видов промысла;

суммы страховых платежей (взносов) по обязательному страхованию работников;

7) стоимость льгот по проезду, предоставляемых законодательством РФ отдельным категориям работников, обучающихся, воспитанников;

8) выплаты в денежной и натуральной формах, осуществляемые за счет членских профсоюзных взносов каждому члену профсоюза, при условии, что данные выплаты производятся не чаще одного раза в 3 месяца и не превышают 10 тыс. руб. в год;

9) другие выплаты в соответствии со ст. 238 НК РФ.

Налоговые льготы. От уплаты налогов освобождаются:

1) организации любых организационно-правовых форм — с сумм выплат и иных вознаграждений, не превышающих в течение налогового периода 100 000 руб. на каждого работника, являющегося инвалидом I, II, III группы;

2) следующие категории налогоплательщиков-работодателей — с сумм выплат и иных вознаграждений, не превышающих 100 000 руб. в течение налогового периода на каждого отдельного работника:

общественные организации инвалидов (в том числе созданные как союзы общественных организаций инвалидов), среди членов которых инвалиды и их законные представители составляют не менее 80%, их региональные и местные отделения;

организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов и в которых среднесписочная численность инвалидов составляет не менее 50%, а доля заработной платы инвалидов в фонде оплаты труда составляет не менее 25%;

учреждения, созданные для достижения образовательных, культурных, лечебно-оздоровительных, физкультурно-спортивных, научных, информационных и иных социальных целей, а также для оказания правовой и иной помощи инвалидам, детям-инвалидам и их родителям, единственными собственниками имущества которых являются указанные общественные организации инвалидов.

Указанные в настоящем пункте льготы не распространяются на налогоплательщиков, занимающихся производством и (или) реализацией подакцизных товаров, минерального сырья, других полезных

ископаемых, а также иных товаров в соответствии с перечнем, утвержденным Правительством РФ по представлению общероссийских общественных организаций инвалидов;

3) другие категории налогоплательщиков в соответствии со ст. 239 НК РФ.

Налоговым периодом признается календарный год. Отчетными периодами по налогу признаются первый квартал, полугодие и 9 месяцев календарного года.

Ставки налога. Для налогоплательщиков (работодателей) — организаций, индивидуальных предпринимателей и физических лиц, не признаваемых индивидуальными предпринимателями, за исключением выступающих в качестве работодателей-налогоплательщиков — сельскохозяйственных товаропроизводителей и родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования, применяются следующие ставки:

Налоговая база на каждого отдельного работника нарастающим итогом с начала года	Федеральный бюджет	Фонды социального страхования Российской Федерации	Фонды обязательного медицинского страхования		Итого
			Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	Территориальные фонды обязательного медицинского страхования	
До 100 000 руб.	28,0%	4,0%	0,2%	3,4%	35,6%
От 100 001 до 300 000 руб.	28 000 руб. + + 15,8% с суммы, превышающей 100 000 руб.	4000 руб. + + 2,2% с суммы, превышающей 100 000 руб.	200 руб. + + 0,1% с суммы, превышающей 100 000 руб.	3400 руб. + + 1,9% с суммы, превышающей 100 000 руб.	35 600 + + 20,0% с суммы, превышающей 100 000 руб.
От 300 001 до 600 000 руб.	59 600 руб. + + 7,9% с суммы, превышающей 300 000 руб.	8400 руб. + + 1,1% с суммы, превышающей 300 000 руб.	400 руб. + + 0,1% с суммы, превышающей 300 000 руб.	7200 руб. + + 0,9% с суммы, превышающей 300 000 руб.	75 600 + + 10,0% с суммы, превышающей 300 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	83 300 руб. + + 2,0% с суммы, превышающей 600 000 руб.	11 700 руб.	700 руб.	9900 руб.	105 600 + + 2,0% с суммы, превышающей 600 000 руб.

В случае если на момент уплаты авансовых платежей по налогу налогоплательщиков-работодателей накопленная с начала года величина налоговой базы в среднем на одно физическое лицо, деленная на количество месяцев, истекших в текущем налоговом периоде, составляет сумму менее 2500 руб., налог уплачивается по максимальной ставке в приведенной выше таблице независимо от фактической величины налоговой базы на каждое физическое лицо. Налогоплательщики, у которых налоговая база удовлетворяет указанному в настоящем абзаце критерию, не вправе до конца налогового периода использовать регрессивную шкалу ставки налога. При расчете величины налоговой базы в среднем на одного работника у налогоплательщиков с численностью

Раздел XXV

работников свыше 30 человек не учитываются выплаты в пользу 10% работников, имеющих наибольшие по размеру доходы, а у налогоплательщиков с численностью работников 30 человек (включительно) — выплаты в пользу 30% работников, имеющих наибольшие по размеру доходы.

Для налогоплательщиков — индивидуальных предпринимателей, не осуществляющих наем работников, и глав членов крестьянских (фермерских) хозяйств применяются следующие налоговые ставки:

Налоговая база на каждого отдельного работника нарастающим итогом с начала года	Федеральный бюджет	Фонды обязательного медицинского страхования		Итого
		Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	Территориальные фонды обязательного медицинского страхования	
До 100 000 руб.	9,6%	0,2%	3,4%	13,2%
От 100 001 до 300 000 руб.	9 600 руб. + + 5,4% с суммы, превышающей 100 000 руб.	200 руб. + + 0,1% с суммы, превышающей 100 000 руб.	3400 руб. + + 1,9% с суммы, превышающей 100 000 руб.	13 200 руб. + + 7,4% с суммы, превышающей 100 000 руб.
От 300 001 до 600 000 руб.	20 400 руб. + + 2,75% с суммы, превышающей 300 000 руб.	400 руб.	7200 руб. + + 0,9% с суммы, превышающей 300 000 руб.	28 000 руб. + + 3,65% с суммы, превышающей 300 000 руб.
Свыше 600 000 руб.	28 650 руб. + + 2,0% с суммы, превышающей 600 000 руб.	400 руб.	9900 руб.	38 950 руб. + + 2,0% с суммы, превышающей 600 000 руб.

Порядок исчисления и сроки уплаты налога налогоплательщиками-работодателями установлен ст. 243 НК РФ. Так, сумма налога исчисляется и уплачивается налогоплательщиками отдельно в федеральный бюджет и каждый фонд и определяется как соответствующая процентная доля налоговой базы.

Сумма налога, подлежащая уплате в Фонд социального страхования РФ, подлежит уменьшению налогоплательщиками на сумму произведенных ими самостоятельно расходов на цели государственного социального страхования, предусмотренных законодательством РФ.

Сумма налога (авансового платежа по налогу), подлежащая уплате в федеральный бюджет, уменьшается налогоплательщиками на сумму начисленных ими за тот же период страховых взносов (авансовых платежей по страховому взносу) на обязательное пенсионное страхование (налоговый вычет) в пределах таких сумм, исчисленных исходя из тарифов страховых взносов, предусмотренных Федеральным законом «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ. При этом сумма налогового вычета не может превышать сумму налога (сумму авансового платежа по налогу), подлежащую уплате в федеральный бюджет, начисленную за этот же период.

В течение отчетного периода по итогам каждого календарного месяца налогоплательщики производят исчисление ежемесячных авансовых платежей по налогу, исходя из величины выплат и иных вознаграждений, начисленных (осуществленных — для налогоплательщиков — физических лиц) с начала налогового периода окончания соответствующего календарного месяца, и ставки налога. Сумма ежемесячного авансового платежа по налогу, подлежащая уплате за отчетный период, определяется с учетом ранее уплаченных сумм ежемесячных авансовых платежей.

Уплата ежемесячных авансовых платежей производится не позднее 15-го числа следующего месяца.

По итогам отчетного периода налогоплательщики исчисляют разницу между суммой налога, исчисленной исходя из налоговой базы, рассчитанной нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания соответствующего отчетного периода, и суммой уплаченных за этот же период ежемесячных авансовых платежей, которая подлежит уплате в срок, установленный для представления расчета по налогу.

В случае если в отчетном (налоговом) периоде сумма примененного налогового вычета превышает сумму фактически уплаченного страхового взноса за тот же период, такая разница признается занижением суммы налога, подлежащего уплате, с 15-го числа месяца, следующего за отчетным (налоговым) периодом, в котором произошло такое занижение.

Данные о суммах исчисленных, а также уплаченных авансовых платежей, данные о сумме налогового вычета, которым воспользовался налогоплательщик, а также о суммах фактически уплаченных страховых взносов за этот же период налогоплательщик отражает в расчете, представляемом не позднее 20-го числа месяца по форме, утвержденной МНС РФ.

Разница между суммой налога, подлежащей уплате по итогам налогового периода, и суммами налога, уплаченными в течение налогового периода, подлежит уплате не позднее 15 дней со дня, установленного для подачи налоговой декларации за налоговый период, либо зачету в счет предстоящих платежей по налогу или возврату налогоплательщику в порядке, предусмотренном ст. 78 НК РФ. В случае если по итогам налогового периода сумма фактически уплаченных за этот период страховых взносов на обязательное пенсионное страхование (авансовых платежей по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование) превышает сумму примененного налогового вычета по налогу, сумма такого превышения признается излишне уплаченным налогом и подлежит возврату налогоплательщику в порядке, предусмотренном ст. 78 НК РФ.

Налогоплательщики обязаны вести учет сумм начисленных выплат и иных вознаграждений, сумм налога, относящихся к ним, а также сумм налоговых вычетов по каждому физическому лицу, в пользу которого осуществлялись выплаты.

Раздел XXIV

Ежеквартально не позднее 15-го числа месяца, следующего за истекшим кварталом, налогоплательщики обязаны представлять в региональные отделения Фонда социального страхования РФ сведения (отчеты) по форме, утвержденной Фондом социального страхования РФ, о суммах:

- 1) начисленного налога в Фонд социального страхования РФ;
- 2) использованных на выплату пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет, при рождении ребенка, на возмещение стоимости гарантированного перечня услуг и социального пособия на погребение, на другие виды пособий по государственному социальному страхованию;
- 3) направленных ими в установленном порядке на санаторно-курортное обслуживание работников и их детей;
- 4) расходов, подлежащих зачету;
- 5) уплачиваемых в Фонд социального страхования РФ.

Уплата налога (авансовых платежей по налогу) осуществляется отдельными платежными поручениями в федеральный бюджет, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования. Налогоплательщики представляют налоговую декларацию по налогу по форме, утвержденной МНС РФ, не позднее 30 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. Налоговые органы обязаны представить в органы Пенсионного фонда РФ копии платежных поручений налогоплательщиков об уплате налога. Органы Пенсионного фонда РФ представляют в налоговые органы информацию о доходах физических лиц из индивидуальных личных счетов, открытых для ведения индивидуального (персонифицированного) учета.

13. Налог на добычу полезных ископаемых

Плательщиками налога на добычу полезных ископаемых признаются организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр в соответствии с законодательством РФ. Налогоплательщики подлежат постановке на учет в качестве плательщика налога на добычу полезных ископаемых по месту нахождения участка недр, предоставленного налогоплательщику в пользование в соответствии с законодательством РФ.

Объектом налога на добычу полезных ископаемых признаются:

- 1) полезные ископаемые, добытые из недр на территории РФ на участке недр, предоставленном налогоплательщику в пользование в соответствии с законодательством РФ;
- 2) полезные ископаемые, извлеченные из отходов (потерь) добывающего производства, если такое извлечение подлежит отдельному лицензированию в соответствии с законодательством РФ о недрах;

3) полезные ископаемые, добытые из недр за пределами территории РФ, если эта добыча осуществляется на территориях, находящихся под юрисдикцией РФ (а также арендуемых у иностранных государств или используемых на основании международного договора) на участке недр, предоставленном налогоплательщику в пользование.

Не признаются объектом налогообложения:

общераспространенные полезные ископаемые, добытые индивидуальными предпринимателями и используемые ими непосредственно для личного пользования;

добытые (собранные) минералогические, палеонтологические и другие геологические коллекционные материалы;

полезные ископаемые, добытые из недр при образовании, использовании, реконструкции и ремонте особо охраняемых геологических объектов, имеющих научное, культурное, эстетическое, санитарно-оздоровительное или иное общественное значение;

полезные ископаемые, извлеченные из собственных отходов (потерь) добывающего и связанных с ним перерабатывающих производств, если их добыча ранее подлежала налогообложению в общеустановленном порядке.

В ст. 337 Налогового кодекса РФ установлены виды добытых полезных ископаемых, облагаемые налогом.

Налоговая база определяется налогоплательщиком самостоятельно в отношении всех добытых полезных ископаемых (в том числе полезных компонентов и подземных вод, извлекаемых из недр попутно при добыче основного полезного ископаемого). Налоговая база определяется как стоимость добытых полезных ископаемых. Налоговая база определяется отдельно по каждому виду добытого полезного ископаемого. Стоимость добытого полезного ископаемого определяется как произведение количества добытого полезного ископаемого и стоимости единицы добытого полезного ископаемого.

Количество добытого полезного ископаемого определяется прямым (посредством применения измерительных средств и устройств) и косвенным (расчетно, по показателям содержания добытого полезного ископаемого в извлекаемом из недр (отходов, потерь) минеральном сырье) методами.

При извлечении драгоценных металлов из коренных (рудных), россыпных и техногенных месторождений количество добытого полезного ископаемого определяется по данным обязательного учета при добыче, осуществляемого в соответствии с законодательством РФ о драгоценных металлах и драгоценных камнях. Не подлежащие переработке самородки драгоценных металлов учитываются отдельно и в расчет количества добытого полезного ископаемого не включаются. Налоговая база по ним определяется, отдельно.

Оценка стоимости добытых полезных ископаемых определяется налогоплательщиком самостоятельно одним из следующих способов:

Раздел XXIV

1) исходя из сложившихся у налогоплательщика за соответствующий налоговый период (им является квартал) цен реализации без учета государственных субвенций;

2) исходя из сложившихся у налогоплательщика за соответствующий налоговый период цен реализации добытого полезного ископаемого;

3) исходя из расчетной стоимости добытых полезных ископаемых.

Налоговые ставки установлены в ст. 342 Налогового кодекса РФ. Так, налогообложение производится по налоговой ставке .0% при добыче:

1) полезных ископаемых в части нормативных потерь полезных ископаемых;

2) попутного газа;

3) подземных вод, содержащих полезные ископаемые (промышленных вод), извлечение которых связано с разработкой других видов полезных ископаемых, а также при строительстве и эксплуатации подземных сооружений;

4) полезных ископаемых при разработке некондиционных (остаточных запасов пониженного качества) или ранее списанных запасов полезных ископаемых (за исключением случаев ухудшения качества запасов полезных ископаемых в результате выборочной отработки месторождения). Отнесение запасов полезных ископаемых к некондиционным запасам осуществляется в порядке, устанавливаемом Правительством РФ;

5) полезных ископаемых, остающихся во вскрышных, вмещающих (разубоживающих) породах, в отвалах или в отходах перерабатывающих производств в связи с отсутствием в РФ промышленной технологии их извлечения, а также добываемых из вскрышных и вмещающих (разубоживающих) пород, отходов горно-добывающего и связанных с ним перерабатывающих производств (в том числе в результате переработки нефтешламов) в пределах нормативов содержания полезных ископаемых в указанных породах и отходах, утверждаемых в порядке, определяемом Правительством РФ;

6) минеральных вод, используемых исключительно в лечебных и курортных целях без их непосредственной реализации (в том числе после обработки, подготовки, переработки, розлива);

7) подземных вод, используемых налогоплательщиком исключительно в сельскохозяйственных целях, включая орошение земель сельскохозяйственного назначения, водоснабжение животноводческих ферм, животноводческих комплексов, птицефабрик, садоводческих, огороднических и животноводческих объединений граждан.

Если иное не установлено вышеизложенными пп. 1-7, налогообложение производится по следующей налоговой ставке:

3,8% при добыче калийных солей;

4,0% при добыче торфа; угля каменного, угля бурого, антрацита и горючих сланцев; апатит-нефелиновых, апатитовых и фосфоритовых руд;

4,8% при добыче кондиционных руд черных металлов;

5,5% при добыче:

сырья радиоактивных металлов;

горно-химического неметаллического сырья (за исключением калийных солей, апатит-нефелиновых, апатитовых и фосфоритовых руд);

неметаллического сырья, используемого в основном в строительной индустрии;

соли природной и чистого хлористого натрия;

подземных промышленных и термальных вод;

нефелинов, бокситов;

6% при добыче:

горно-рудного неметаллического сырья;

битуминозных пород;

концентратов и других полупродуктов, содержащих золото;

иных полезных ископаемых, не включенных в другие группировки;

6,5% при добыче:

концентратов и других полупродуктов, содержащих драгоценные металлы (за исключением золота);

драгоценных металлов, являющихся полезными компонентами многокомпонентной комплексной руды (за исключением золота);

кондиционного продукта пьезооптического сырья, особо чистого кварцевого сырья и камнесамоцветного сырья;

7,5% при добыче минеральных вод;

8,0% при добыче:

кондиционных руд цветных металлов (за исключением нефелинов и бокситов);

редких металлов, как образующих собственные месторождения, так и являющихся попутными компонентами в рудах других полезных ископаемых;

многокомпонентных комплексных руд, а также полезных компонентов многокомпонентной комплексной руды, за исключением драгоценных металлов;

природных алмазов и других драгоценных и полудрагоценных камней;

16,5% при добыче углеводородного сырья.

Налогоплательщики, осуществившие за счет собственных средств поиск и разведку разрабатываемых ими месторождений полезных ископаемых или полностью возместившие все расходы государства на поиск и разведку соответствующего количества запасов этих полезных ископаемых и освобожденные на 1 июля 2001 г. в соответствии с федеральным законодательством от отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы при разработке этих месторождений, уплачивают налог в отношении полезных ископаемых, добытых на соответствующем лицензионном участке, с коэффициентом 0,7.

Раздел XXV

Сумма налога по добытым полезным ископаемым, в отношении которых установлены адвалорные (в процентах) налоговые ставки, исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Например, в налоговом периоде налогоплательщик добыл торфа на сумму 200 тыс. руб., тогда сумма налога будет равна:

$$\frac{200000 \times 4}{100} = 8 \text{ тыс. руб.}$$

Общая сумма налога исчисляется по итогам каждого налогового периода (квартала) по видам добытых полезных ископаемых, но уплачивается налог раздельно по каждому виду добытых полезных ископаемых.

В течение налогового периода в бюджет уплачиваются авансовые платежи. Суммы ежемесячных авансовых платежей по налогу, подлежащие уплате в бюджет в течение налогового периода, исчисляются как Уз общей суммы налога за предыдущий налоговый период. Разница между общей суммой налога, исчисленной по итогам налогового периода, и суммой авансовых платежей по налогу, уплаченных в течение налогового периода, подлежит уплате в бюджет по итогу налогового периода.

Сумма налога, подлежащая уплате по итогу налогового периода, уплачивается не позднее последнего дня месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, авансовые платежи по налогу уплачиваются не позднее последнего дня каждого месяца налогового периода.

Налогоплательщики обязаны представлять налоговую декларацию за тот налоговый период, в котором начата фактическая добыча полезных ископаемых, не позднее последнего дня месяца, следующего за истекшим налоговым периодом.

14. Уплата предприятиями (организациями) государственной пошлины

Под государственной пошлиной понимается установленный Законом РФ «О государственной пошлине» от 9 декабря 1991 г. № 2005-1 (в ред. Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 112-ФЗ) обязательный и действующий на всей территории РФ платеж, взимаемый за совершение юридически значимых действий либо выдачу документов уполномоченными на то органами или должностными лицами.

Государственная пошлина взимается:

с исковых заявлений и иных жалоб, подаваемых в суды общей юрисдикции, арбитражные суды и Конституционный Суд РФ;

за совершение нотариальных действий нотариусами государственных нотариальных контор или уполномоченными на то должностными

лицами органов исполнительной власти, органов местного самоуправления и консульских учреждений РФ;

за выдачу документов указанными судами, учреждениями и органами.

По делам, рассматриваемым в судах общей юрисдикции, государственная пошлина взимается в следующих размерах:

1) с исковых заявлений имущественного характера при цене иска: до 1 млн руб. — 5% суммы иска;

свыше 1 млн руб. до 10 млн руб. — 50 тыс. руб. + 4% суммы свыше 1 млн руб.;

свыше 10 млн руб. до 50 млн руб. — 410 тыс. руб. + 3% суммы свыше 10 млн руб.;

свыше 50 млн руб. до 100 млн руб. — 1 млн 610 тыс. руб. + 2% суммы свыше 50 млн руб.;

свыше 100 млн руб. до 500 млн руб. — 2 млн 610 тыс. руб. + 1% суммы свыше 100 млн руб.;

свыше 500 млн руб. — 1,5% суммы иска;

2) с исковых заявлений неимущественного характера, а также с исковых заявлений имущественного характера, не подлежащих оценке, — десятикратный размер МРОТ для юридических лиц.

По делам, рассматриваемым в арбитражных судах, государственная пошлина взимается в следующих размерах:

1) с исковых заявлений имущественного характера при цене иска: до 10 млн руб. — 5% от цены иска, но не менее МРОТ;

свыше 10 млн руб. до 50 млн руб. — 500 тыс. руб. + 4% суммы свыше 10 млн руб.;

свыше 50 млн руб. до 100 млн руб. — 2 млн 100 тыс. руб. + 3% суммы свыше 50 млн руб.;

свыше 100 млн руб. до 500 млн руб. — 3 млн 600 тыс. руб. + 2% суммы свыше 100 млн руб.;

свыше 500 млн руб. до 1 млрд руб. — 11 млн 600 тыс. руб. + 1% суммы свыше 500 млн руб.;

свыше 1 млрд руб. — 16 млн 600 тыс. руб. + 0,5% суммы свыше 1 млрд руб., но не свыше тысячекратного размера МРОТ;

2) с исковых заявлений по спорам, возникающим при заключении, изменении или расторжении договоров, и по спорам о признании сделок недействительными — 20 МРОТ;

3) с исковых заявлений о признании недействительными (полностью или частично) нормативных актов государственных органов местного самоуправления и иных органов — 16 МРОТ для юридических лиц;

4) с иных исковых заявлений неимущественного характера, в том числе с заявлений о признании права, о присуждении к исполнению обязанности в натуре, — 10 МРОТ;

5) с заявлений о признании организаций и индивидуальных предпринимателей несостоятельными (банкротами) — 10 МРОТ;

6) с заявлений об установлении факторов, имеющих юридическое значение, — 5 МРОТ;

Раздел XXIV

7) с заявлений о вступлении в дело третьих лиц, заявляющих самостоятельные требования на предмет спора, — по размеру государственной пошлины, взимаемой при подаче искового заявления неимущественного характера, а по спорам имущественного характера — по размеру государственной пошлины, исчисленной исходя из оспариваемой третьим лицом суммы;

8) с заявлений о выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение решения третейского суда — 5 МРОТ;

9) с апелляционных и кассационных жалоб на решения и постановления арбитражного суда, а также на определения о прекращении производства по делу, об оставлении иска без рассмотрения, о наложении судебных штрафов, о выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение решений третейского суда и об отказе в выдаче исполнительного листа — 50% государственной пошлины, взимаемой при подаче искового заявления неимущественного характера (вышеуказанные пп. 2—8), а по спорам имущественного характера — 50% государственной пошлины, исчисленной исходя из оспариваемой заявителями суммы.

За совершение нотариальных действий нотариусами государственных нотариальных контор или уполномоченными на то должностными лицами органов исполнительной власти, органов местного самоуправления и консульских учреждений, а также за составление ими проектов документов, выдачу копий и дубликатов документов государственная пошлина взимается в следующих размерах:

за удостоверение договоров, предмет которых подлежит оценке, — 1,5% суммы договора, но не менее 50% МРОТ;

за удостоверение договоров поручительства — 0,5% суммы, на которую принимается обязательство, но не менее 30% МРОТ;

за удостоверение договоров, предмет которых не подлежит оценке, — 2 МРОТ;

за совершение морского протеста — 15 МРОТ;

за принятие на депозит денежных сумм и ценных бумаг — 0,5% принятой денежной суммы и стоимости ценных бумаг;

за совершение протеста векселя в неплатеже, неакцепте и недатировании акцепта и за удостоверение неоплаты чека — 1% неоплаченной суммы;

за свидетельствование верности копий других документов и за свидетельствование выписок из документов — 1% МРОТ за страницу;

за свидетельствование подлинности надписи на заявлениях и других документах (за исключением банковских карточек) — 5% МРОТ;

за свидетельствование подлинности подписи на банковских карточках (с каждого лица, на каждом документе) — 1 МРОТ;

за составление проектов сделок, предмет которых подлежит оценке, — 1% суммы, на которую заключается сделка, но не менее 50% МРОТ;

за составление проектов сделок, предмет которых не подлежит оценке, — 1 МРОТ;

за выполнение технической работы по составлению документов — 2% МРОТ.

За нотариальные действия, совершаемые вне помещения государственной нотариальной конторы, государственная пошлина взимается в полуторакратном размере.

Статьей 5 Закона РФ «О государственной пошлине» установлен перечень лиц, освобождаемых от уплаты государственной пошлины по делам, рассматриваемым в судах общей юрисдикции, арбитражных судах и Конституционном Суде РФ, в органах, совершающих нотариальные действия.

Государственная пошлина уплачивается в рублях в банки (их филиалы), а также путем перечисления сумм государственной пошлины со счета плательщика через банки (их филиалы). При определении размера государственной пошлины, установленного кратным МРОТ, учитывается установленный законом МРОТ на день уплаты государственной пошлины.

Государственная пошлина уплачивается:

1) по делам, рассматриваемым судами общей юрисдикции, — до подачи соответствующего заявления (жалобы) или кассационной жалобы, а также при выдаче судом копии документов;

2) по делам, рассматриваемым арбитражными судами, — до подачи соответствующего заявления, апелляционной или кассационной жалобы;

3) за выполнение нотариальных действий нотариусами государственных нотариальных контор и другими уполномоченными на то должностными лицами органов исполнительной власти и консульских учреждений — при совершении нотариальных действий, а за выдачу копий документов — при их выдаче.

15. Отсрочка или рассрочка по уплате налога (сбора)

Налогоплательщики в соответствии с Налоговым кодексом РФ имеют право на получение отсрочки или рассрочки по уплате налога (сбора).

Отсрочка или рассрочка по уплате налога представляет собой изменение срока уплаты налога при наличии оснований, предусмотренных ст. 64 Налогового кодекса РФ, на срок от 1 до 6 месяцев соответственно с единовременной или поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы задолженности. Отсрочка или рассрочка по уплате налога может быть предоставлена заинтересованному лицу при наличии хотя бы одного из следующих оснований:

1) причинение этому лицу ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;

2) задержка этому лицу финансирования из бюджета или оплаты выполненного этим лицом государственного заказа;

3) угрозы банкротства этого лица в случае единовременной выплаты им налога;

4) если имущественное положение физического лица исключает возможность единовременной уплаты налога;

5) если производство и (или) реализация товаров, работ или услуг носит сезонный характер. Перечень отраслей и видов деятельности, имеющих сезонный характер, утверждается Правительством РФ;

6) иных оснований, предусмотренных Таможенным кодексом РФ в отношении налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением через таможенную границу РФ.

Постановлением Правительства РФ от 4 сентября 2001 г. № 649 утвержден перечень отраслей и видов деятельности, применяемый при предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате налога. К ним относятся:

сельское хозяйство — растениеводство; механизированные работы в полевых условиях; заготовки сельскохозяйственной продукции и сырья; звероводство;

перерабатывающая промышленность — сезонное производство в организациях мясной и молочной промышленности; сезонное производство в организациях сахарной и консервной промышленности;

рыбное хозяйство — рыбохозяйственная деятельность на промысловых судах и в береговых перерабатывающих организациях; искусственное воспроизводство рыбных запасов; выращивание прудовой товарной рыбы и рыбопосадочного материала; добыча и переработка водорослей и морских млекопитающих;

нефтеперерабатывающая и газовая промышленность — обустройство месторождений и строительство объектов на болотистых местах и под водой и в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях;

торфяная промышленность — добыча, сушка и уборка торфа; ремонт и обслуживание технологического оборудования в полевых условиях;

медицинская промышленность — заготовка растительного лекарственного и эфиромасличного сырья;

лесная, деревоперерабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность — заготовка и вывозка древесины; сплавные и лесоперевалочные работы, работы по выгрузке древесины из судов водного транспорта и выкатке древесины из воды; заготовка живицы, пневого осмола и бересты;

лесное хозяйство — подготовка почвы, посев и посадка леса, уход за лесными культурами, работа в лесопитомниках; полевые лесоустroительные работы; заготовка дикорастущих лесных продуктов;

охотничье хозяйство — охотничий промысел и заготовка продукции охоты; охрана, учет и воспроизводство охотничьих животных, включая биотехнические мероприятия и дичеразведение; полевые охотоустroительные работы;

водное хозяйство — дноуглубительные и берегоукрепляющие работы;
геолого-разведочные работы — полевые экспедиционные работы;

промышленность нерудных строительных материалов — добыча песчано-гравийной смеси из русел рек;

промышленность по добыче и обработке драгоценных материалов и драгоценных камней — добыча драгоценных металлов и драгоценных камней из россыпных месторождений; добыча драгоценных металлов из рудных месторождений малой мощности (малые золоторудные месторождения);

речной и морской транспорт — перевозки пассажиров и грузов; погрузочно-разгрузочные работы в районах с ограниченными сроками навигации;

все отрасли экономики — досрочный завоз продукции (товаров) в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности.

Отсрочка или рассрочка по уплате налога может быть предоставлена по одному или нескольким налогам. Если рассрочка или отсрочка по уплате налогов предоставлена по основаниям, указанным выше в пп. 1 и 2, на сумму задолженности проценты не начисляются. Если отсрочка или рассрочка по уплате налога представлена по основаниям, указанным выше в пп. 3—5, на сумму задолженности начисляются проценты исходя из ставки, равной $У_2$ ставки рефинансирования Банка России, действовавшей на период рассрочки или отсрочки.

Заявление о предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате налога подается в уполномоченный орган с указанием на то оснований, поэтому к заявлению должны быть приложены документы, подтверждающие наличие оснований на предоставление отсрочки или рассрочки. Копия указанного заявления заинтересованным лицом направляется в десятидневный срок в налоговый орган по месту его учета. По требованию уполномоченного органа заинтересованным лицом представляются документы об имуществе, которое может быть предметом залога, либо поручительства.

Решение о предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате налога или об отказе в ее предоставлении принимается уполномоченным органом в течение одного месяца со дня получения заявления заинтересованного лица. Данное решение должно содержать указание на сумму задолженности, налог, по уплате которого предоставляется отсрочка или рассрочка, сроки и порядок уплаты суммы задолженности и начисляемых процентов, а также в соответствующих случаях документы об имуществе, которое является предметом залога, либо поручительство.

Решение о предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате налога вступает в действие со дня, установленного в этом решении. При этом причитающиеся пени за все время со дня, установленного для уплаты налога, до дня вступления в силу этого решения включаются в сумму задолженности, если указанный срок уплаты налога предшествует дню вступления этого решения в силу.

Решение об отказе в предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате налога должно быть мотивированным. Это решение может быть

обжаловано заинтересованным лицом в порядке, установленном законодательством РФ.

Копия решения о предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате налога или об отказе в ее предоставлении направляется уполномоченным органом в трехдневный срок со дня принятия такого решения заинтересованному лицу и в налоговый орган по месту учета этого лица.

16. Меры и способы обеспечения исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов

Обязанность по уплате налога или сбора возникает, изменяется и прекращается при наличии оснований, установленных Налоговым кодексом РФ или иным актом законодательства о налогах и сборах. Обязанность по уплате конкретного налога или сбора возлагается на налогоплательщика и плательщика сбора с момента возникновения установленных законодательством о налогах и сборах обстоятельств, предусматривающих уплату данного налога или сбора. Обязанность по уплате налога считается исполненной налогоплательщиком с момента предъявления в банк поручения на уплату соответствующего налога при наличии достаточного денежного остатка на счете налогоплательщика.

Обязанность по уплате налога налогоплательщик должен исполнить самостоятельно (если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах) в установленный законом срок. Налогоплательщик может исполнить обязанность по уплате налогов досрочно. Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанности по уплате налога является основанием для направления налоговым органом, органом государственного внебюджетного фонда или таможенным органом налогоплательщику **требования** об уплате налога, которым признается направленное налогоплательщику по месту его учета письменное извещение о неуплаченной сумме налога, а также об обязанности уплатить в установленный срок неуплаченную сумму налога и соответствующие пени. Требование об уплате налога направляется налогоплательщику независимо от привлечения его к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах.

16.1. Меры принудительного исполнения обязанности по уплате налога

Неисполнение обязанности по уплате налога и (или) сбора является основанием для **применения мер принудительного исполнения** обязанности по уплате налогов и сборов. Так, в случае неуплаты или неполной уплаты налога в установленный срок обязанность по уплате налога исполняется принудительно путем обращения взыскания на денежные средства налогоплательщика на счетах в банках. Взыскание налога производится по решению налогового органа путем направления в банк,

в котором открыты счета налогоплательщика, инкассового поручения на списание и перечисление в соответствующие бюджеты (внебюджетные фонды) необходимых денежных средств со счетов налогоплательщика. Инкассовое поручение (распоряжение) налогового органа на перечисление налога должно содержать указание на те счета налогоплательщика, с которых должно быть произведено перечисление налога, и сумму, подлежащую перечислению. Взыскание налога может производиться с рублевых расчетных (текущих) и (или) валютных счетов налогоплательщика, за исключением ссудных и бюджетных счетов. В таком же порядке взыскиваются пени за несвоевременную уплату налога и сбора.

При недостаточности или отсутствии денежных средств на счетах налогоплательщика или отсутствии информации о счетах налогоплательщика налоговый орган имеет право взыскать налог за счет имущества, в том числе за счет наличных денежных средств налогоплательщика-организации в пределах сумм, указанных в требовании об уплате налога, и с учетом сумм, списанных со счетов налогоплательщика по решению налогового органа. Взыскание налога за счет имущества налогоплательщика-организации производится последовательно в отношении:

наличных денежных средств;

имущества, не участвующего непосредственно в производстве продукции (товаров), в частности ценных бумаг, валютных ценностей, непромышленных помещений, легкового автотранспорта, предметов дизайна служебных помещений;

готовой продукции (товаров), а также иных материальных ценностей, не участвующих и (или) не предназначенных для непосредственного участия в производстве;

сырья, материалов, предназначенных для непосредственного участия в производстве, а также станков, оборудования, зданий, сооружений и других основных средств;

имущества, переданного по договору во владение, пользование или распоряжение другим лицам без перехода к ним права собственности на это имущество, если до обеспечения исполнения обязанности по уплате налога такие договоры расторгнуты или признаны недействительными в установленном порядке;

другого имущества.

Данный порядок применяется также при взыскании пени за несвоевременную уплату налога и сбора.

Исполнение обязанности по уплате налогов и сборов, а также пеней и штрафов ликвидируемого предприятия (организации) исполняется ликвидационной комиссией за счет денежных средств указанного предприятия (организации), в том числе полученных от реализации его имущества.

Исполнение обязанности по уплате налогов и сборов реорганизованного юридического лица возлагается на его правопреемника

(правопреемников) независимо от того, были ли известны до завершения реорганизации правопреемнику факты и (или) обстоятельства неисполнения или ненадлежащего исполнения реорганизованным юридическим лицом указанных обязанностей. При этом правопреемник должен уплатить все пени, причитающиеся по перешедшим к нему обязательствам.

16.2. Способы обеспечения исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов

Налоговым кодексом РФ (гл. 11) предусматриваются следующие способы обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и сборов: залог имущества, поручительство, пени, приостановление операций по счетам в банке и наложение ареста на имущество налогоплательщика. Дадим краткую характеристику вышеуказанных способов.

Так, в случае изменения сроков исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов данная обязанность может быть обеспечена **залогом имущества**. Залог оформляется договором между налоговым органом и залогодателем, которым может быть как сам налогоплательщик, так и третье лицо. Предметом залога является имущество, в отношении которого может быть установлен залог в соответствии с гражданским законодательством РФ. При неисполнении налогоплательщиком или плательщиком сбора обязанности по уплате причитающихся сумм налога или сбора и соответствующих пеней налоговый орган осуществляет уплату за счет стоимости заложенного имущества в порядке, установленном гражданским законодательством РФ.

Способом обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и сборов может быть **поручительство**, в силу которого поручитель обязывается перед налоговым органом исполнить в полном объеме обязанности налогоплательщика по уплате налогов, если последний не уплатит в установленный срок причитающиеся суммы налога и соответствующих пеней. Принудительное взыскание налога и причитающихся пеней с поручителя производится налоговым органом в судебном порядке.

Пеней признается денежная сумма, которую налогоплательщик должен выплатить в случае уплаты налогов или сборов, в том числе налогов и сборов, уплачиваемых в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, в более поздние сроки по сравнению со сроками, установленными законодательством о налогах и сборах. Пени за каждый день просрочки определяется в процентах от неуплаченной суммы налога или сбора. Процентная ставка пени принимается равной 7/300 действующей в это время ставки рефинансирования Банка России. Пени могут быть взысканы за счет денежных сумм налогоплательщика на счетах в банке, а также за счет иного имущества налогоплательщика.

Для обеспечения решения о взыскании налога или сбора применяется **приостановление операций по счетам** в банке, которое означает прекращение банком всех расходных Операций по данному счету налогоплательщика, но указанное ограничение не распространяется на платежи, очередность которых в соответствии с гражданским законодательством РФ предшествует исполнению обязанности по уплате налогов и сборов. Решение налогового органа о приостановлении операций по счетам налогоплательщика-организации в банке подлежит безусловному исполнению банком, который не несет ответственности за убытки, понесенные налогоплательщиком-организацией в результате приостановления его операций в банке по решению налогового органа. Приостановление операций налогоплательщика-организации по его счетам в банке действует с момента получения банком решения налогового органа о приостановлении таких операций и до отмены этого решения. При наличии решения о приостановлении операций по счетам организации банк не имеет права открывать этой организации новые счета.

;

Арестом имущества в качестве способа обеспечения исполнения решения о взыскании налога признается действие налогового органа или таможенного органа с санкции прокурора по ограничению права собственности Налогоплательщика-организации в отношении его имущества. Арест имущества производится в случае неисполнения налогоплательщиком-организацией в установленные сроки обязанности по уплате налогов и при наличии у налоговых или таможенных органов достаточных оснований полагать, что указанное лицо предпримет меры, чтобы скрыться либо скрыть свое имущество. Арест имущества может быть полным или частичным. Арест имущества может быть применен только для обеспечения взыскания налога в пределах сумм, указанных в требовании об уплате налога, и с учетом сумм, в отношении которых произведено обращение взыскания за счет денежных средств налогоплательщика, находящихся на счетах в банках. Аресту подлежит только то имущество, которое необходимо и достаточно для исполнения обязанности по уплате налога и (или) сбора. Арестованное имущество налогоплательщика реализуется в установленном порядке.

Решение об аресте имущества действует с момента наложения ареста до отмены этого решения уполномоченным должностным лицом органа налоговой службы или таможенного органа, вынесшим такое решение, либо до отмены указанного решения вышестоящим налоговым или таможенным органом или судом. Проведение ареста имущества в ночное время не допускается, за исключением случаев, не терпящих отлагательства.

Раздел XXV

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)

1. Обязательства и формы ответственности предприятий (организаций)

В соответствии с действующим в Российской Федерации законодательством, регулирующим деятельность предприятий независимо от их организационно-правовой формы и форм собственности, а также от функционирования различных видов договорных отношений (договоров, контрактов, сделок), предприятия и должностные лица несут различные виды (формы) ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, вытекающих из законов Российской Федерации, нормативных актов и заключенных договоров.

В ст. 307 части первой Гражданского кодекса РФ говорится, что в силу обстоятельств 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. В п. 2 ст. 307 ГК РФ установлено, что обязательства возникают из договора вследствие причинения вреда и иных оснований, указанных в настоящем Кодексе. Таким образом, наиболее общим основанием для возникновения обязательств предприятий и их ответственности является договор, под которым понимается соглашение двух или нескольких лиц (юридических или физических) об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (п. 1 ст. 420 ГК РФ), которые возникают:

из договоров и иных сделок, предусмотренных законом, а также из договоров и иных сделок, хотя и не предусмотренных законом, но не противоречащих ему;

из актов государственных органов и органов местного самоуправления, которые предусмотрены законом в качестве основания гражданских прав и обязанностей;

из судебного решения, установившего гражданские права и обязанности;

в результате приобретения имущества по основаниям, допускаемым законом;

в результате создания произведений науки, литературы, искусства, изобретений и иных результатов интеллектуальной собственности;

вследствие причинения вреда другому лицу;
 вследствие неосновательного обогащения;
 вследствие иных действий граждан и юридических лиц;
 вследствие событий, с которыми закон или иной правовой акт связывает наступление гражданско-правовых последствий.

Руководители предприятий и должностные лица должны руководствоваться положением ст. 10 ГК РФ, в соответствии с которой не допускаются действия граждан и юридических лиц, осуществляемые исключительно с намерением причинить вред другому лицу, а также злоупотребление правом в иных формах.

Не допускается использование гражданских прав в целях ограничения конкуренции, а также злоупотребление доминирующим положением на рынке. Гражданским законодательством защита гражданских прав юридических лиц (предприятий) и граждан предусмотрена следующими способами (ст. 12 ГК РФ):

признание права;

восстановление положения, существовавшего до нарушения права, и пресечение действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения;

признание оспоримой сделки недействительной и применение последствий ее недействительности, применение последствий недействительности ничтожной сделки;

признание недействительным акта государственного органа или органа местного самоуправления;

самозащита права;

присуждение к исполнению обязанности в натуре;

возмещение убытков;

компенсация морального вреда;

прекращение или изменение правоотношения; неприменения судом акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону;

иными способами, предусмотренными законом.

Как видно, законодательством предусмотрена общая система способов защиты гражданских прав предприятия, которые оно может само использовать при защите своих гражданских прав или хозяйствующие партнеры по отношению к самому предприятию. Руководители предприятий и должностные лица должны в своей практике руководствоваться ст. 11 ГК РФ, в которой установлено, что защиту нарушенных или оспоренных гражданских прав должен осуществлять в соответствии с подведомственностью дел, установленной процессуальным законодательством, суд, арбитражный или третейский суд.

Если в соответствии с законом возникают обязанности и ответственность предприятий в административном порядке, то решение, принятое в административном порядке, может быть обжаловано в суд как самим органом, который принял такое решение в случае его неисполнения предприятием, так и предприятием в случае несогласия с таким

решением. Большое значение для усиления гарантий предприятий в осуществлении своей производственно-хозяйственной и предпринимательской деятельности имеет возможность обжалования о признании недействительным акта государственного органа или органа местного самоуправления и возмещение убытков, причиненных государственными органами и органами местного самоуправления (ст. 16 ГК РФ).

Ответственность предприятий за неисполнение обязательств или ненадлежащее исполнение обязательств в соответствии с законами и другими нормативными актами и договорами регулируется первой и второй частями Гражданского кодекса Российской Федерации, иными правовыми актами Российской Федерации, а также Основами гражданского законодательства Союза ССР и республик, постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 14 июля 1992 г. «О регулировании гражданских правоотношений в период проведения экономической реформы» и от 3 марта 1993 г. «О некоторых вопросах применения законодательства Союза ССР на территории Российской Федерации», которые применяются постольку, поскольку они не противоречат ГК РФ.

В соответствии с гражданским законодательством исполнение обязательств предприятием (ответственность) обеспечивается посредством экономических санкций, залогом, удержанием имущества предприятия-должника, поручительством, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором. При этом предприятие, право которого нарушено, может требовать полного возмещения причиненных ему убытков, если законом или договором не предусмотрено возмещение убытков в меньшем размере.

Под **убытками** понимаются расходы, которые предприятие, чье право нарушено, произвело или должно произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это предприятие получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода). Следовательно, под убытками понимается реальный ущерб, возникший от неисполнения или ненадлежащего исполнения законов и договоров, и упущенная выгода — как сумма неполученных доходов (прибыли).

В соответствии с гражданским законодательством обязательства предприятия должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства (договора) и требованиями закона, иных правовых актов, регулирующих деятельность предприятий и устанавливающих обязанности и ответственность за их невыполнение. Предприятие обязано исполнить установленные договором и законом обязательства в установленный срок (в день или любой момент в пределах установленного периода). Если обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательства. В соответствии с п. 2 ст. 314 ГК РФ обязательство,

не исполненное в разумный срок, а равно обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, предприятие-должник обязано исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства.

Неисполнение обязательства в соответствии с законом и договором вызывает необходимость применения экономических санкций в форме неустойки, под которой понимается определенная законом или договором денежная сумма, которую предприятие-должник обязано уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. Неустойка осуществляется в двух формах: в виде штрафа и пени.

Под **штрафом** понимается установленная законодательством или договором количественно определенная сумма денежного взыскания, которую должно уплатить предприятие-должник потерпевшей стороне (кредитору) при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства в соответствии с законом или договором. Как правило, штраф устанавливается в размере суммы нанесенного ущерба, в размере невыполненного обязательства, выраженного в стоимостной (денежной) форме, или в определенном размере (проценте) от стоимости невыполненного обязательства.- Следовательно, размер штрафа четко устанавливается законом или договором в зависимости от вида обязательства (объекта хозяйственных и правовых отношений) и, как правило, не может быть меньше установленной законом (договором) величины в зависимости от вида ответственности предприятия (организации).

Пени представляют собой такую форму экономических санкций, которая устанавливается законодательными (нормативными) актами в процентном отношении от объема не выполненного предприятием (хозяйствующим субъектом) обязательства и начисляются за каждый день просрочки неисполнения обязательства. Например, если предприятие задерживает уплату налога в установленный срок, то за каждый день просрочки платежа, начиная со срока уплаты, оно должно уплатить в бюджет соответствующего уровня 0,5% неуплаченной суммы налога. Таким образом, общая сумма этой санкции возрастает с каждым днем невыполнения обязательства. Штраф, как правило, устанавливается в кратных размерах в зависимости от суммы неисполненного обязательства или по отношению к минимальному среднемесячному размеру оплаты труда в зависимости от вида нарушения законодательства (договора). Пени начисляются начиная со следующего дня после наступления срока уплаты, например налога, включительно за все время неисполнения этого обязательства перед бюджетом по день его исполнения.

В ст. 331 ГК РФ говорится, что соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного обязательства; если это положение не соблюдено, то соглашение

о неустойке будет считаться недействительным. Кредитор имеет право требовать уплаты неустойки, определенной законом (которая является законной неустойкой), независимо от того, предусмотрена ли обязанность ее уплаты соглашением сторон. Размер законной неустойки может быть увеличен соглашением сторон, если закон этого не запрещает (ст. 332 ГК РФ), однако суд вправе уменьшить размер неустойки в тех случаях, когда подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства.

Как отмечалось выше, предприятие-должник обязано возместить кредитору убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства. При определении убытков применяются цены, существующие в том месте, где обязательство должно быть исполнено, в день добровольного удовлетворения предприятием-должником требования кредитора, а если требование добровольно удовлетворено не было, — в день предъявления иска, исходя из обязательства, суд может удовлетворить требование о возмещении убытков, применяя цены, существующие в день вынесения решения (ст. 393 ГК РФ).

Руководителям предприятий и должностным лицам при наступлении ответственности необходимо руководствоваться положениями ст. 394 части первой ГК РФ, в которой установлено следующее: если за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства установлена неустойка, то убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой, но законом или договором могут быть предусмотрены случаи, когда убытки могут быть взысканы в полной сумме сверх неустойки; когда по выбору кредитора могут быть взысканы либо, неустойка, либо убытки. В то же время по отдельным видам обязательств и по обязательствам, связанным с определенным родом деятельности, законом может быть ограничено право на полное возмещение убытков.

В части первой ГК РФ (§ 3 гл. 23) установлен механизм реализации ответственности хозяйствующих субъектов (предприятий, организаций) посредством залога, определяемый как способ обеспечения обязательств, при котором кредитор-залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обязательств получить удовлетворение за счет заложенного имущества, имея преимущество перед другими кредиторами (ст. 1 Закона РФ «О залоге»).

Залог предприятий, зданий, сооружений, земельных участков, квартир и другого недвижимого имущества регулируется Законом об ипотеке. В соответствии с законодательством предмет залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из оборота. Залог возникает только в силу договора, в котором должны быть указаны предмет залога и его оценка, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом, а также указание на то, у какой из сторон находится заложенное имущество. Договор об ипотеке (залоге) заключается в письменной форме, он должен быть зарегистрирован в порядке, установленном для регистрации сделок с соответствующим

имуществом, в противном случае договор будет считаться недействительным.

Взыскание на заложенное имущество для удовлетворения требований залогодержателя (кредитора) может быть обращено в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником обязательства по обстоятельствам, за которые он отвечает. Требования залогодержателя удовлетворяются из стоимости заложенного недвижимого имущества по решению суда (п. 1 ст. 349 части первой ГК РФ)..

Формой ответственности хозяйствующих партнеров по гражданскому законодательству является поручительство, которое регулируется договором поручительства, совершенным в письменной форме. По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно, если законом или договором поручительства не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя.

Руководителям предприятий и должностным лицам необходимо знать, что в случае ненадлежащего исполнения обязательства уплата неустойки и возмещение убытков не освобождают должника от исполнения обязательства в натуре, если иное не предусмотрено законом или договором.

Прекращение обязательств предприятия осуществляется следующими способами:

- надлежащим исполнением обязательства;
- предоставлением взамен исполнения отступного, размер, сроки и порядок которого устанавливаются сторонами;
- полным или частичным зачетом встречного однородного требования, срок которого наступил либо срок которого не указан или не определен моментом востребования;
- совпадением должника и кредитора в одном лице;
- соглашением сторон о замене первоначального обязательства, существующего между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения (новация);
- освобождением кредитором должника от лежащих на нем обязанностей, если это не нарушает прав других лиц в отношении имущества кредитора;
- невозможностью исполнения, если она вызвана обстоятельствами, за которые ни одна из сторон не отвечает;
- на основании акта государственного органа;
- ликвидацией юридического лица (предприятия).

Не допускается прекращение обязательства в зачет требований о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, о пожизненном содержании, а также в иных случаях, предусмотренных законом или договором.

В соответствии с Уголовным кодексом РФ за совершение преступлений в сфере экономической деятельности, в том числе за осуществление незаконного предпринимательства, незаконной банковской деятельности, за организацию лжепредпринимательства, за незаконное получение кредита и злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности, за монополистические действия и ограничение конкуренции и другие противоправные действия (преступления) в сфере экономической деятельности, в соответствии с законом к виновным лицам могут применяться различные виды наказания, под которым понимается мера государственного принуждения, назначаемая по приговору суда. Наказание применяется к лицу, признанному виновным в совершении преступления, и заключается в предусмотренных УК РФ лишении или ограничении прав и свобод этого лица (ст. 43, ч. 1). Важно, что наказание применяется в целях восстановления социальной справедливости, а также в целях исправления осужденного и предупреждения совершения новых преступлений.

В соответствии со ст. 44 УК РФ к виновным за противоправные действия в сфере экономической деятельности могут применяться по приговору суда следующие виды наказаний:

- а) штраф;
- б) лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью;
- в) обязательные работы;
- г) исправительные работы;
- д) конфискация имущества;
- е) ограничение свободы;
- ж) арест;
- з) лишение свободы на определенный срок.

Ниже рассматриваются формы и виды ответственности предприятий, организаций, учреждений, их руководителей и должностных лиц за ненадлежащее исполнение обязательств (обязанностей), вытекающих из действующего законодательства или договоров.

2. Ответственность предприятий за неисполнение обязанностей перед бюджетом

В системе ответственности предприятий за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей, вытекающих из действующего законодательства и заключенных договоров (контрактов), одно из ведущих мест занимают санкции за нарушение налогового законодательства, так как отношения предприятий с бюджетом носят не спорадический, а постоянный характер: пока функционирует предприятие, оно должно в установленные сроки уплачивать налоги и другие обязательные к исполнению платежи.

В Конституции Российской Федерации установлено, что каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Законы, устанавливающие новые налоги или ухудшающие положение налогоплательщиков, обратной силы не имеют. Как известно, Правительство РФ внесло в Государственную Думу более 20 налоговых законопроектов, принятие которых должно несколько снизить налоговое бремя, особенно на предприятия (организации), функционирующие в сфере экономики. Однако ответственность предприятий, нарушающих налоговое законодательство, не снижается.

Ответственность предприятий за неисполнение обязательств перед бюджетами всех уровней установлена Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 (в ред. последующих законов РФ, в частности Федерального закона от 18 ноября 1998 г. № 173-ФЗ), частью первой Налогового кодекса РФ от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ, Уголовным кодексом РФ от 13 июня 1996 г. № 64-ФЗ, другими правовыми актами.

Налоговым кодексом РФ введено понятие «налоговое правонарушение», означающее виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действия или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и их представителей, за которое Кодексом установлена ответственность. Мерой ответственности является налоговая санкция за совершение налогового правонарушения. Налоговые санкции устанавливаются и применяются в виде денежных взысканий (штрафов) в размерах, предусмотренных статьями гл. 16 Налогового кодекса. Так, установлена ответственность за нарушение срока постановки предприятия (организации) на учет в налоговом органе, за уклонение от постановки на учет в налоговом органе, за нарушение срока представления сведений об открытии и закрытии счета в банке, нарушение срока представления налоговой декларации и иных документов, грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения, нарушение правил составления налоговой декларации, неуплату или неполную уплату сумм налога, незаконное воспрепятствование доступу должностного лица налогового органа на территорию или в помещение, непредставление налоговому органу сведений о налогоплательщике, несоблюдение порядка владения, пользования и (или) распоряжения имуществом, на которое наложен арест, отказ от представления документов и предметов по запросу налогового органа.

Главой 11 Налогового кодекса РФ установлены следующие способы обеспечения обязанностей по уплате налогов и сборов: залог имущества, поручительство, пени, приостановление операций по счетам в банке и наложение ареста на имущество налогоплательщика (предприятия, организации, индивидуального предпринимателя). Так, пеня начисляется за каждый календарный день просрочки исполнения обязанности по уплате налога или сбора начиная со следующего за установленным законодательством о налогах и сборах дня уплаты

налога или сбора. Пени за каждый день просрочки определяется в процентах от неуплаченной суммы налога или сбора. Процентная ставка пени принимается равной $1/300$ (одной трехсотой) действующей в это время ставки рефинансирования Центрального банка РФ, но не более 0,1% в день. Во всех случаях сумма пеней не может превышать неуплаченной суммы налога. Пени уплачиваются одновременно с суммой налога и сбора или после уплаты таких сумм в полном объеме. Пени могут быть взысканы за счет денежных средств предприятия-налогоплательщика на счетах в банке, а также за счет сумм иного имущества в беспорядном порядке.

В соответствии со ст. 76 Налогового кодекса РФ для обеспечения исполнения решения о взыскании налога или сбора может осуществляться приостановление операций по счетам налогоплательщика в банке, что означает прекращение банком всех расходных операций по данному счету, но указанное ограничение не распространяется на платежи, очередность исполнения которых в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации предшествует исполнению обязанности по уплате налогов и сборов. Решение о приостановлении операций предприятия-налогоплательщика по счетам в банке должно приниматься одновременно с вынесением решения о взыскании налога. Решение налогового органа о приостановлении операций по счетам предприятия-налогоплательщика в банке подлежит безусловному исполнению банком. Приостановление операций предприятия-налогоплательщика по его счетам в банке действует с момента получения банком решения налогового органа о приостановлении таких операций и до отмены такого решения, но не более 3 месяцев в календарном году.

Нарушение предприятием-налогоплательщиком срока постановки на учет в налоговом органе по месту своего нахождения в течение 10 дней после государственной регистрации влечет взыскание штрафа в размере 5 тыс. руб. Нарушение предприятием-налогоплательщиком установленного срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе на срок более 90 дней влечет взыскание штрафа в размере 10 тыс. руб.

Ведение деятельности предприятием (организацией) без постановки на учет в налоговом органе влечет взыскание штрафа в размере 10% от доходов, полученных в течение указанного времени в результате такой деятельности, но не менее 20 тыс. руб. Ведение деятельности предприятием (организацией) без постановки на учет в налоговом органе более 3 месяцев влечет взыскание штрафа в размере 20% доходов, полученных в период деятельности без постановки на учет более 90 дней.

Нарушение предприятием-налогоплательщиком срока представления информации об открытии или закрытии им счета в каком-либо банке влечет взыскание штрафа в размере 5 тыс. руб. ⁴

Налоговым кодексом РФ установлена ответственность за грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения,

под которым в данном случае понимается отсутствие первичных документов, регистров бухгалтерского учета, систематическое несвоевременное или неправильное отражение на счетах бухгалтерского учета и отчетности хозяйственных операций, денежных средств, материальных ценностей, материальных активов и финансовых вложений предприятия-налогоплательщика. Грубое нарушение предприятием правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения, если эти деяния совершены в течение одного налогового периода (календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и начисляется сумма налога, подлежащая уплате), влечет взыскание штрафа в размере 5 тыс. руб. Если вышеуказанные деяния совершены в течение более одного налогового периода, они влекут взыскание штрафа в размере 15 тыс. руб. Если вышеперечисленные деяния повлекли -занижение дохода, то влекут взыскание в размере 10% от суммы неуплаченного налога, но не менее 15 тыс. руб.

За нарушение срока представления документов в налоговый орган предприятие-налогоплательщик обязано уплатить штраф в размере 50 руб. за каждый непредставленный документ.

В соответствии со ст. 122 неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налогооблагаемой базы, неправильного исчисления налога по итогам налогового периода или других неправомερных действий влечет взыскание штрафа в размере 20% от неуплаченных сумм налога.

Неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налоговой базы или иного неправильного исчисления налога, подлежащего уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ, влечет взыскание штрафа в размере 20% неуплаченной суммы налога. Если все вышеуказанные действия совершены умышленно, штраф взыскивается в размере 40% от неуплаченных сумм налога.

Одной из форм проявления ответственности предприятий является изъятие документов, свидетельствующих о сокрытии прибыли Или сокрытии других объектов от налогообложения. Данная форма ответственности представляет собой административно-правовую форму воздействия на предприятия. Ее осуществление должностными лицами Министерства РФ по налогам и сборам оказывает существенное воздействие на финансово-хозяйственную жизнь предприятия.

В соответствии с действующими положениями в объем и состав документов, подлежащих изъятию у предприятия, входят следующие: первичные документы, денежные документы, планы, сметы, декларации и иные документы, связанные с начислением и уплатой налогов и других обязательных платежей в бюджет, а также справочные материалы и расчеты, кроме документов, содержащих сведения, составляющие государственную тайну, определенную в установленном законодательством порядке.

Должностное лицо Министерства РФ по налогам и сборам, которое производит проверку предприятия, принимает мотивированное,

письменное постановление об изъятии документов у предприятия, определяя их перечень и устанавливая место их нахождения или хранения. Постановление о производстве изъятия оформляется должностным лицом на бланке установленной формы. Изъятие документов должно производиться в присутствии должностных лиц предприятия, у которого производится изъятие документов.

Должностные лица предприятия имеют право делать заявления по поводу изъятия документов. Их заявления подлежат занесению в протокол изъятия. Если должностные лица предприятия оказывают противодействие изъятию документов или существует реальная угроза их уничтожения, сокрытия и т. п., то работники органов Министерства внутренних дел РФ оказывают помощь должностному лицу Минналогов РФ в изъятии документов. Постановление об изъятии документов должностным лицом Государственной налоговой службы должно предъявляться руководителю предприятия.

При изъятии документов производится их тщательный осмотр в местах хранения, а недооформленные тома документов (неподшитые, непромуерованные и т. п.) в присутствии должностного лица Минналогов РФ дооформляются должностными лицами предприятия. При этом одновременно должностным лицом Минналогов РФ составляется специальная опись изъятых у предприятия документов и производится фиксация их содержания, а в необходимых случаях оформляются копии изъятых документов.

Если на предприятии пропали или погибли документы, по предложению должностного лица Минналогов РФ, производящего изъятие документов, руководитель предприятия приказом (письменным или устным распоряжением)-должен назначить комиссию по расследованию причин гибели или пропажи документов. Для участия в работе комиссии должностным лицом Минналогов РФ могут привлекаться представители охраны, системы органов внутренних дел и Государственного пожарного надзора. Результаты работы комиссии оформляются актом, утверждаемым руководителем предприятия. Копия данного акта должна быть представлена должностному лицу налоговой инспекции, производящему изъятие документов.

Копии протокола изъятия документов и специальной описи под расписку вручаются должностным лицам предприятия, о чем делается пометка в протоколе изъятия. Если руководитель предприятия откажется подписать протокол изъятия, должностное лицо налогового органа, производящее изъятие документов, об этом делает пометку в протоколе изъятия, а отказывающийся от подписи руководитель предприятия (должностные лица) имеет право дать письменное объяснение о причинах отказа, которое должно быть занесено в протокол изъятия. Должностные лица предприятия должны удостовериться, чтобы в заключительной части протокола изъятия было указано, что изъятые документы упакованы и переданы в полном объеме должностному лицу Минналогов РФ, производящему изъятие документов.

Изыятые документы хранятся в налоговой инспекции до принятия решения об их осмотре, проверке и исследовании. При отсутствии злоупотреблений документы возвращаются предприятию с распиской об их получении. Если в изъятых документах обнаружены злоупотребления, они передаются в следственные органы для проведения бухгалтерской или специальной экспертизы. В данном случае решение о возврате документов принимают следственные органы, о чем письменно сообщает Минналогов РФ руководителю предприятия.

В соответствии с действующим законодательством и нормативными актами государственные налоговые инспекции и их должностные лица имеют право применять к предприятиям за невыполнение налогового законодательства санкции на должностных лиц предприятия, виновных в нарушении налоговых законов, налагать административные штрафы и направлять материалы в следственные органы для привлечения к уголовной ответственности.

Основанием для применения к предприятиям санкций является неисполнение ими своих обязательств, возникающих при наличии у них объекта налогообложения, и в случаях, предусмотренных ст. 13 Закона РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» и ст. 8 Закона РСФСР «О Государственной налоговой службе РСФСР», при нарушении предприятиями налогового законодательства в следующих видах:

- сокрытия (занижения) дохода (прибыли) или иного объекта налогообложения;

- отсутствия учета объекта налогообложения;

- ведения учета объекта налогообложения, составления отчетов о финансово-хозяйственной деятельности с нарушением установленного порядка;

- несвоевременной или не в полном размере уплаты налогов;

- непредставления налоговым органам документов и сведений, необходимых для исчисления и уплаты налогов;

- невнесения исправлений в бухгалтерскую отчетность в размере суммы сокрытого или заниженного дохода (прибыли), выявленного проверками налоговых органов.

Финансовые санкции, установленные подп. «а» п. 1 ст. 13 Закона Российской Федерации «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», взыскиваются с предприятий только по результатам документальных проверок в следующем порядке и размерах.

1. За сокрытие или занижение дохода (прибыли) взыскивается налоговым органом вся сумма сокрытого или заниженного дохода (прибыли) и штраф в размере той же суммы. Руководителям и должностным лицам предприятий следует помнить, что при применении этой санкции налоговый орган должен исходить из п. 4 разд. 2 Инструкции Госналогслужбы РФ «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций» от 10 августа 1995 г. № 37 (в ред. изменений и дополнений к указанной Инструкции от 25 августа 1998 г.

Раздел XXV

№ БФ-3-02/210), в соответствии с которой объектом налогообложения является валовая прибыль предприятия, уменьшенная (увеличенная) в соответствии с положениями разд. 2. При этом необходимо руководствоваться положениями, что неправильное исчисление льгот по налогу на прибыль нельзя рассматривать как сокрытие (занижение) размера прибыли с применением соответствующих санкций (см. письмо Госналогслужбы РФ и Министерства финансов РФ от 1 октября 1992 г. № ИЛ-6-01/331).

В соответствии с п. 1 ст. 13 Закона Российской Федерации «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» предприятия-налогоплательщики обязаны вносить исправления в бухгалтерскую отчетность в размере суммы сокрытого или заниженного дохода (прибыли), если эти изменения отражаются на конечном финансовом результате деятельности предприятия, отражаемом в его бухгалтерском балансе.

2. За иной сокрытый или неучтенный объект налогообложения (кроме сокрытия дохода (прибыли)) с предприятия взыскивается сумма налога и штраф в такой же сумме. Например, предприятие занизило величину фактического оборота по реализации продукции за отчетный квартал в сумме 2 млн руб. Предприятие должно доначислить и внести в бюджет налог на добавленную стоимость в размере 560 тыс. руб. (28%) и штраф в таком же объеме, а также внести санкции в бюджет за сокрытие или занижение дохода (прибыли), так как занижение размера оборота по реализации продукции приводит к сокрытию или занижению дохода (прибыли).

3. При установлении судом факта умышленного сокрытия или занижения дохода (прибыли) приговором суда либо решением суда по иску налогового органа или прокурора может быть взыскан в федеральный бюджет штраф в пятикратном размере сокрытой или заниженной суммы прибыли (дохода).

Основанием для предъявления предприятию-налогоплательщику вышеуказанного иска налоговым органом в суд в связи с умышленным сокрытием дохода (прибыли) могут быть такие действия предприятия:

непредставление в течение двух и более отчетных периодов документов, необходимых для исчисления и уплаты налога;

неуплата в данный период причитающихся бюджету платежей при наличии денежных средств на счете;

уничтожение документов или отказ их предъявить;

наличие в местах реализации продукции (товара), не оформленной бухгалтерскими и другими документами (накладными).

4. За отсутствие учета объектов налогообложения и за ведение учета объекта налогообложения с нарушением установленного порядка, что влечет за собой сокрытие или занижение дохода за проверяемый период, предприятие уплачивает штраф за каждое нарушение в размере 10% доначисленных сумм налога (в соответствии с подп. «б» п. 1 ст. 1 Закона Российской Федерации «Об основах налоговой системы в Российской Федерации»; в ред. Федерального закона от 8 июля 1999 г. № 142-ФЗ).

Вышеуказанный размер штрафа может быть применен за отсутствие учета прибыли, если не сформирован конечный результат деятельности предприятия, а также сумма прибыли, подлежащая налогообложению (с учетом сумм фактических затрат и расходов, учитываемых в соответствии с законодательством при исчислении льгот с налога на прибыль).

В соответствии с Рекомендациями по применению санкций за нарушение налогового законодательства (письмо ГНС РФ от 6 июня 1993 г. № ВГ-6-14/344) под нарушениями порядка ведения учета объекта налогообложения (прибыли) понимаются следующие:

отсутствие установленных нормативными документами по ведению учета регистров, книг, журналов и др.;

отнесение на себестоимость продукции (работ, услуг) затрат, не связанных с ее производством и реализацией, а также расходов, не связанных с извлечением внереализационных доходов;

другие нарушения порядка ведения учета объекта налогообложения (прибыли) установленными действующими нормативными актами Минфина России, приведшие к искажению отчетности и финансовых результатов деятельности предприятия.

5. За непредставление или несвоевременное представление предприятием в налоговый орган документов, необходимых для исчисления, а также для уплаты налога (бухгалтерских отчетов и балансов, налоговых расчетов, деклараций и других документов), предприятие уплачивает штраф в размере 10% причитающихся к уплате сумм налога по очередному сроку платежей. Вышеуказанная санкция применяется только в отношении тех платежей, по которым предприятие в соответствии с законодательством обязано представлять указанные документы по каждому в отдельности виду налога или другому обязательному платежу в бюджет.

Руководитель налогового органа может принять решение о неприменении к предприятию вышеуказанной санкции в размере 10%-го штрафа при следующих обстоятельствах:

при непредставлении не более двух-трех дней против установленного срока налоговому органу бухгалтерских отчетов (балансов), расчетов по налогу по уважительным причинам — внезапная болезнь главного бухгалтера и его заместителя, невозможность доставки в срок указанных документов вследствие отдаленности, отсутствия транспорта, погодных условий или в других подобных случаях.

6. Если предприятие задерживает уплату платежа в установленные сроки, оно за каждый день просрочки, начиная с установленного срока уплаты выявленной задержанной суммы налога, уплачивает пени в размере 0,3% неуплаченной суммы налога, начиная с установленного срока уплаты выявленной задержанной суммы налога. Уплата вышеназванной пени не освобождает предприятие от других видов ответственности.

Пени взыскиваются начиная со следующего дня после фактического получения в банке наличных денежных средств либо перечисления

денежных средств по поручениям работников или их фактической выплаты.

7. Кроме применения вышеуказанных видов ответственности (санкций) налоговый орган может принять решение о приостановлении операций предприятия по счетам в банках и в иных кредитных учреждениях в случае непредставления в налоговый орган документов, связанных с исчислением и уплатой налогов. Такое решение налоговый орган должен принимать в каждом конкретном случае после тщательной проверки имеющихся материалов и рассмотрения всех вопросов, связанных с целесообразностью приостановления банковских операций по счетам предприятия.

Если предприятие, осуществляющее хозяйственную (предпринимательскую) деятельность, не может уплатить установленные законодательством налоги и другие платежи в бюджет, налоговый орган в соответствии с законодательством имеет право обратиться в арбитражный суд о признании предприятия несостоятельным (банкротом).

В соответствии со ст. 24 Закона РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» взыскание недоимки по налогам и другим обязательным платежам, а также сумм штрафов и иных санкций производится с предприятий в бесспорном порядке в течение 6 лет с момента образования указанной недоимки.

8. В соответствии с п. 2 ст. 13 Закона РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» и другими законодательными актами к должностным лицам предприятий, виновных в нарушении налогового законодательства, в установленном законом порядке могут применяться административная, дисциплинарная и уголовная ответственности. На должностных лиц предприятий могут налагаться административные штрафы, когда в результате проверки предприятий выявлены нарушения, предусмотренные налоговым законодательством, допущенные должностными лицами предприятий, виновными в следующих нарушениях:

сокрытии (занижении) дохода (прибыли) или сокрытии (неучтении) иных объектов налогообложения;

отсутствии бухгалтерского учета или ведении его с нарушением установленного порядка, а также искажениях бухгалтерских отчетов, балансов и других документов;

непредставлении, несвоевременном представлении или представлении по неустановленной форме бухгалтерских отчетов, балансов и других документов.

Руководителю предприятия необходимо руководствоваться в практической деятельности положением, что ответственность за состояние бухгалтерского учета на предприятии несет в первую очередь руководитель предприятия.

9. В соответствии со ст. 198, 199 Уголовного кодекса РФ виновные лица привлекаются к уголовной ответственности за сокрытие полученных доходов. (прибыли) или иных объектов налогообложения в крупных или особо крупных размерах и т. д., за уклонение от явки

в органы Минналогов РФ для дачи пояснений об источниках доходов (прибыли) и фактическом их объеме, а также за непредставление документов и иной информации о деятельности хозяйствующего субъекта (предприятия) по требованию органов налоговой службы.

Если в ходе проверки предприятия установлены факты нарушений предприятием налогового законодательства, влекущие уголовную ответственность, то должен составляться акт в трех экземплярах с приложением изымаемых документов, что отражается в акте. Первый экземпляр акта с сопроводительным письмом налогового органа направляется в правоохранительные органы. В письме излагается просьба о привлечении виновных лиц к уголовной ответственности и принятии мер для возмещения ущерба, причиненного виновными лицами государству.

Важное экономическое значение для экономики страны, для бюджета имеет своевременная и полная уплата обязательных платежей и налогов. Меры ответственности за несвоевременность и неточность уплаты налогов установлены в налоговом законодательстве, других платежах — в соответствующих законодательных актах. Однако в Уголовном кодексе РФ две статьи устанавливают наказания за уклонение от уплаты налогов и одна статья — за уклонение от уплаты таможенных платежей. Конечно, уклонение от уплаты налогов и таможенных платежей должно подвергаться наказанию, но в УК РФ отсутствует статья об установлении ответственности за уклонение от уплаты обязательных платежей в такие жизненно важные фонды, как пенсионный, обязательного медицинского страхования, социального страхования. Особо необходимо подчеркнуть значение формирования Пенсионного фонда, учитывая, что в России пенсионеры составляют почти треть населения.

В Уголовном кодексе РФ установлена ответственность гражданина и организаций за уклонение от уплаты налога. Так, в соответствии со ст. 198 УК РФ уклонение гражданина от уплаты налога (путем непредставления декларации о доходах в случаях, когда подача декларации обязательна, либо путем включения в декларацию заведомо искаженных данных о доходах или расходах), совершенное в крупном размере, наказывается штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо обязательными работами на срок от 180 до 240 часов, либо лишением свободы на срок до 1 года. Вышеуказанное деяние, совершенное гражданином, ранее судимым за уклонение от уплаты налога, либо совершенное в особо крупном размере, наказывается штрафом в размере от 500 до 1000 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 5 месяцев до 1 года либо лишением свободы на срок до 3 лет.

В примечании к ст. 190 УК РФ установлено, что уклонение гражданина от уплаты налога признается совершенным в крупном размере,

если сумма неуплаченного налога превышает 200 минимальных размеров оплаты труда, а в особо крупном размере — 500 минимальных размеров оплаты труда. Статья не отвечает на вопрос: должен ли гражданин уплатить причитающийся налог? В налоговом законодательстве говорится, что неплательщик налога наряду с уплатой штрафа (пени) должен уплатить и начисленную сумму налога.

В соответствии со ст. 199 УК РФ уклонение от уплаты налога с организаций путем включения в бухгалтерские книги заведомо искаженных данных о доходах или расходах либо путем сокрытия других объектов налогообложения, совершенное в крупном размере, наказывается лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 5 лет, либо арестом на срок от 4 до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок до 3 лет. Вышеуказанное деяние, совершенное неоднократно, наказывается лишением свободы на срок до 5 лет с лишением права заниматься определенной деятельностью или занимать определенные должности на срок до 3 лет.

В примечании к указанной статье УК РФ определено, что уклонение от уплаты налогов с организаций признается совершенным в крупном размере, если сумма неуплаченного налога превышает 1000 минимальных размеров оплаты труда. Однако статья не дает ответа на вопрос, кто привлекается к уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов с организаций: руководитель организации, главный бухгалтер или другие руководящие работники.

Установление уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов с организаций имеет важное социально-экономическое значение для страны, так как в 1999 г. фактические поступления налоговых средств составили около 70% причитающихся, в результате доходная часть федерального бюджета не пополнялась, что в свою очередь оказывало негативное влияние на социальное положение отдельных слоев трудящихся (невыплата заработной платы работникам бюджетной сферы), на реализацию отдельных программ. Конечно, введением уголовной ответственности эту проблему сразу нельзя решить, однако ст. 199 УК РФ будет способствовать укреплению налоговой дисциплины, повышению собираемости налогов.

В случае неуплаты предприятиями налогов и других обязательных платежей во все уровни бюджета в течение 3 месяцев со дня наступления срока их уплаты налоговые органы обязаны в недельный срок информировать об этом Минфин РФ, а Министерство РФ по налогам и сборам — при решении вопроса о признании несостоятельными (банкротами) предприятий, находящихся в федеральной собственности, и по крупным предприятиям всех форм собственности.

10. Если у предприятия в результате проверок налоговыми органами выявлены суммы сокрытого или заниженного дохода (прибыли) в иностранной валюте, суммы должны уплачиваться предприятиями или взыскиваться налоговыми органами в установленном порядке

инкассовыми поручениями (распоряжениями) налоговых органов на счет Государственной налоговой службы РФ № 741 90001 во Внешторгбанке России в иностранной валюте, временно до особых указаний, а при ее отсутствии или недостаточности — в рублях с применением курса рубля к иностранным валютам, установленного Банком России на дату выявления сокрытого или заниженного дохода, которой считается дата утверждения акта проверки.

В соответствии с п. 5 Порядка применения положений Указа Президента Российской Федерации «Об осуществлении комплексных мер по своевременному и полному внесению в бюджет налогов и иных обязательных платежей» от 23 мая 1994 г. № 1006 налоговые органы в случае отсутствия в течение 10 календарных дней рублевых средств на расчетных, текущих и иных счетах налогоплательщиков (кроме ссудных и депозитных) с момента недоимки по налогам и другим обязательным платежам в бюджет и при наличии сведений у налогового органа об имеющихся денежных средствах на валютных счетах выставляют инкассовые поручения (распоряжения) на беспорочное списание недоимки по налогам и другим обязательным платежам (и иные санкции, предусмотренные законодательством) с текущих валютных счетов налогоплательщиков, имеющих задолженность по уплате налогов в пределах остатков денежных средств на них.

Если у предприятия отсутствуют средства на расчетном (текущем) или валютном счете, но имеются рублевые или валютные средства на депозитном счете, то налоговый орган в целях погашения недоимки по платежам в бюджет, а также сумм штрафов и иных санкций, предусмотренных законодательством, выставляет предприятию требования об обязательном переводе средств с депозитного счета на расчетный (текущий) или валютный счет этого предприятия по истечении срока депозитного договора, а также невозможности его продлить.

При несогласии с действиями должностных лиц налоговых органов предприятия в соответствии со ст. 14 Закона РСФСР «О государственной налоговой службе РСФСР» имеют право обжаловать эти действия путем подачи жалобы в те налоговые инспекции, которым непосредственно подчинены эти должностные лица, либо в суд (арбитражный суд). Решения по жалобам предприятий могут быть обжалованы в вышестоящие государственные налоговые инспекции в течение одного месяца, а также в Высший Арбитражный Суд Российской Федерации.

Практический интерес для руководителей и должностных лиц предприятий (организаций) имеет постановление Конституционного Суда РФ «По делу о проверке конституционности пунктов 2 и 3 части первой статьи 11 Закона РФ от 24 июня 1993 г. «О федеральных органах налоговой полиции» от 17 декабря 1996 г. № 20-П.

В постановлении Конституционного Суда РФ установлено, что неуплата налога в срок должна быть компенсирована погашением задолженности по налоговому обязательству, полным возмещением ущерба, понесенного государством в результате несвоевременного

внесения налога. Поэтому к сумме собственно не внесенного в срок налога (недоимки) законодатель вправе добавить дополнительный платеж — пени как компенсацию потерь государственной казны в результате недополучения налоговых сумм в срок в случае задержки уплаты налога. Бесспорный порядок взыскания этих платежей с налогоплательщика — юридического лица вытекает из обязательного и принудительного характера налога в силу закона.

Таким образом, предусмотренное ст. 13 Закона РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» и ст. 7 (пп. 8 и 9) и 8 Закона РСФСР «О Государственной налоговой службе РСФСР» взыскание с юридических лиц в бесспорном порядке недоимки по налогам, а также пени, осуществляемое в том числе органами налоговой полиции, не противоречит Конституции РФ.

Иного рода меры, предусмотренные данными статьями, а именно взыскание всей суммы сокрытого или заниженного дохода (прибыли), а также различного рода штрафов, по своему существу выходит за рамки налогового законодательства как такового. Они носят не восстановительный, а карательный характер и являются наказанием за налоговое правонарушение, т. е. за предусмотренное законом противоправное виновное действие, совершенное умышленно либо по неосторожности. При производстве по делу о налоговом правонарушении подлежит доказыванию как факт совершения такого правонарушения, так и определение степени вины налогоплательщика. При наличии налогового правонарушения орган налоговой полиции вправе принять решение о взыскании штрафа с юридического лица. Это решение в соответствии со ст. 45 и 46 (ч. 1 и 2) Конституции РФ может быть в установленном порядке обжаловано юридическим лицом в вышестоящий налоговый орган и (или) в суд. В случае такого обжалования взыскание штрафа не может производиться в бесспорном порядке, а должно быть приостановлено до вынесения судом решения по жалобе налогоплательщика.

Таким образом, бесспорный порядок взыскания штрафов, предусмотренный оспариваемым положением, в случае несогласия налогоплательщика с решением органа налоговой полиции является превышением конституционно допустимого (ст. 55, ч. 3; ст. 57) ограничения прав/закрепленного в ст. 35 (ч. 3) Конституции РФ, согласно которой никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда.

Конституционный Суд РФ признал взыскание с юридических лиц недоимки по налогам, а также пени в случае задержки уплат налога в бесспорном порядке не противоречащим Конституции РФ, а взыскание с юридических лиц сумм штрафов, а также всей суммы сокрытого или заниженного дохода (прибыли) в бесспорном порядке без их согласия не соответствующим Конституции РФ, ее, ст. 35 (ч. 3), 45 и 46 (ч. 1 и 2).

3. Ответственность за нарушение правил постановки на учет и ведения денежной наличности

В соответствии с Указом Президента РФ «Об осуществлении комплексных мер по своевременному и полному внесению в бюджет налогов и иных обязательных платежей» от 23 мая 1994 г. налогоплательщик подлежит в обязательном порядке постановке на учет в налоговых органах по месту его регистрации. Банки и иные кредитные учреждения открывают расчетные (текущие) счета только при предъявлении им документа, подтверждающего постановку на учет в налоговом органе, а иные счета, включая валютные, ссудные, депозитные и другие, — при предъявлении им документа (справки) об уведомлении налогового органа о намерении налогоплательщика открыть в банке соответствующие (кроме расчетного и текущего) счета и в пятидневный срок сообщают в этот налоговый орган об открытии налогоплательщику вышеназванных счетов.

Если органы Министерства РФ по налогам и сборам выявят факты открытия банками и иными кредитными учреждениями расчетных (текущих, валютных, ссудных, депозитных и др.) счетов без уведомления налогового органа, на руководителей предприятий, банков и других кредитных учреждений, на индивидуальных предпринимателей налагаются административные штрафы в сумме 100-кратного установленного законодательством РФ размера минимальной месячной оплаты труда.

Если налоговым органом выявится факт повторного нарушения предприятием порядка открытия указанных счетов, то это является основанием для принятия в установленном порядке решения о ликвидации коммерческого банка, предприятия, кредитного или иного учреждения и взыскания полученных ими доходов в пользу государства.

Каждое предприятие может иметь в банках или иных кредитных учреждениях расчетный (текущий) и бюджетный счета для осуществления операций по основной деятельности.

Сумма сокрытого или заниженного дохода (прибыли) в иностранной валюте, выявленная в результате проверок налоговых органов, вносится в бюджет в иностранной валюте, а при ее отсутствии или недостаточности — в рублях с применением курса рубля к иностранным валютам, котируемого Центральным банком РФ на день выявления факта сокрытия или занижения дохода (прибыли).

В случае отсутствия в течение 10 календарных дней рублевых средств на расчетных (текущих) и иных счетах (кроме ссудных и депозитных) предприятий налоговые органы вправе взыскивать в бесспорном порядке недоимки по налогам и другим обязательным платежам, а также суммы штрафов и иных санкций, предусмотренных законодательством, с текущих валютных счетов предприятий в пределах остатков денежных средств на них или с последующих поступлений сумм в иностранной

валюте, эквивалентной всей сумме в рублях, подлежащей списанию в бесспорном порядке.

Если предприятия накапливают средства на валютных счетах для выполнения обязательств по контрактам с иностранными партнерами, то вышеуказанный порядок списания средств не действует.

Если предприятия, индивидуальные предприниматели не соблюдают условия работы с денежной наличностью, а также порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации, то к ним применяются следующие меры финансовой ответственности:

за осуществление расчетов наличными денежными средствами с другими предприятиями, учреждениями и организациями сверх установленных предельных сумм — штраф в двукратном размере суммы произведенного платежа;

за неоприходование (неполное оприходование) в кассу денежной наличности — штраф в трехкратном размере неоприходованной суммы;

за несоблюдение действующего порядка хранения свободных денежных средств, а также за накопление в кассах наличных денег сверх установленных лимитов — штраф в трехкратном размере выявленной сверхлимитной кассовой наличности.

Работа с денежной наличностью и порядок ведения кассовых операций организуются предприятием в соответствии с Инструкцией Центрального банка России «Об утверждении Порядка ведения кассовых операций в Российской Федерации» от 4 октября 1993 г. № 18 (в ред. письма ЦБ РФ от 27 февраля 1996 г. № 247, письма ЦБ РФ «Разъяснения по отдельным вопросам Порядка ведения кассовых операций в Российской Федерации и условий работы с денежной наличностью» от 16 марта 1995 г. № 14-4/95) и другими нормативными актами Центрального банка РФ.

Нормативными актами установлена ответственность за нарушение правил работы с денежной наличностью, нарушение порядка кассовых операций, несоблюдение действующего порядка свободных денежных средств, за накопление в кассе наличных денежных средств сверх установленных лимитов. За нарушение вышеуказанного правила установлен штраф в трехкратном размере выявленной суммы сверхлимитной кассовой наличности. За нарушение расчетов наличными денежными средствами с другими юридическими лицами сверх установленных предельных сумм налагаются штрафы в двукратном размере суммы произведенного платежа. При этом штраф взыскивается в одностороннем порядке с юридических лиц, совершающих платеж (покупателей). За неоприходование (неполное оприходование) в кассу денежной наличности налагается штраф в трехкратном размере неоприходованной суммы денежной наличности.

На руководителей предприятий, допустивших указанные нарушения, налагаются административные штрафы в сумме 50-кратного установленного законодательством Российской Федерации размера минимальной месячной оплаты труда, действующего на момент совершения указанного нарушения.

Обслуживающие предприятия банки обязаны периодически проверять соблюдение предприятиями требований Порядка ведения кассовых операций в Российской Федерации. Периодичность и круг предприятий, подлежащих проверке, определяются руководителем банка самостоятельно в зависимости от выполнения предприятиями требований Порядка ведения кассовых операций и условий соблюдения денежной дисциплины. Период, за который рассматривается состояние кассовой дисциплины, должен быть не менее 3 месяцев.

Суммы штрафов, взыскиваемых с Предприятий за несоблюдение условий работы с денежной наличностью и Порядка ведения кассовых операций в Российской Федерации, зачисляются в федеральный бюджет. Взыскание штрафов производят налоговые органы.

Большое значение для развития законной экономической деятельности, защиты законных интересов граждан, общества и государства имеет применение ст. 174 УК РФ, в соответствии с которой совершение финансовых операций и других сделок с денежными средствами или иным имуществом, приобретенными заведомо незаконным путем, а равно использование указанных средств или иного имущества для осуществления предпринимательской или иной экономической деятельности наказывается штрафом в размере от 500 до 700 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 5 до 7 месяцев либо лишением свободы на срок до 4 лет со штрафом в размере до 100 минимальных размеров оплаты труда или заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного месяца либо без такового.

Вышеуказанные деяния, совершенные: а) группой лиц по предварительному сговору; б) неоднократно; в) лицом с использованием своего служебного положения — наказываются лишением свободы на срок от 4 до 8 лет с конфискацией имущества или без таковой. Все перечисленные деяния, совершенные организованной группой или в крупном размере, наказываются лишением свободы от 7 до 10 лет с конфискацией имущества или без таковой. Следовательно, новым УК РФ установлены действенные меры уголовной ответственности за легализацию (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных незаконным путем. Далее — дело за механизмом реализации на практике вышеуказанных форм уголовной ответственности.

Для развития предприятия на любых этапах его жизненного цикла оно постоянно нуждается в привлечении со стороны финансовых средств. Эта потребность возникает на этапе создания предприятия для формирования уставного капитала, на этапе дальнейшей деятельности: расширения производства, освоения выпуска новых товаров, внедрения новейших технологий и т. д.

Привлечение дополнительных денежных средств осуществляется путем получения кредита в кредитно-финансовых организациях на определенных условиях использования лизинга оборудования и др. Практика показывает, что часто не только заемщики вовремя не возвращают ссуды

кредитным организациям, но и последние не рассчитываются с кредиторами — гражданами и организациями. Повышению уголовной ответственности за вышеназванные деяния посвящены ст. 176 и 177 УК РФ.

Так, в ст. 176 «Незаконное получение кредита» установлено, что получение индивидуальным предпринимателем или руководителем организации кредита либо льготных условий кредитования путем представления банку или иному кредитору заведомо ложных сведений о хозяйственном положении или финансовом состоянии индивидуального предпринимателя или организации, если это деяние причинило крупный ущерб, наказывается штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо арестом на срок от 4 до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок от 2 до 5 лет. Как видно, количество видов наказания и их количественный размер сильно разнятся: в самой статье четко не установлены размеры наказания за незаконное получение кредита. Содержание статьи не позволяет однозначно трактовать понятие «крупный ущерб» и действительно использовать этот вид наказания.

В части второй ст. 176 УК РФ установлено, что незаконное получение государственного целевого кредита, а равно его использование не по прямому назначению, если эти деяния причинили крупный ущерб гражданам, организациям или государству, наказываются штрафом в размере от 500 до 700 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 5 до 7 месяцев либо лишением свободы на срок от 2 до 5 лет. Как видно, за незаконное получение и не по прямому назначению использование государственного целевого кредита ответственность увеличена, но остается неясным, что следует понимать под крупным ущербом.

В новом Уголовном кодексе РФ нет специальной статьи об ответственности банков и других финансово-кредитных организаций при неисполнении ими в установленные сроки обязательств перед гражданами и организациями-вкладчиками. Как известно, это очень острая проблема, но и новый УК РФ ее не решает. Условно можно применить положения ст. 177 УК РФ, но в ней не говорится об обязательном возвращении полученной суммы кредита и зафиксированных в договоре депозитных процентов.

В соответствии со ст. 177 УК РФ злостное уклонение руководителя организации или гражданина от погашения кредиторской задолженности в крупном размере или от оплаты ценных бумаг после вступления в законную силу соответствующего судебного акта наказывается штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо обязательными работами на срок от 180 до 240 часов, либо арестом на срок от 4 до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок от 2 лет.

В примечании к ст. 177 установлено, что кредиторской задолженностью в крупном размере признается задолженность гражданина в сумме, превышающей 500 минимальных размеров оплаты труда, а организации — в сумме, превышающей 2500 минимальных размеров оплаты труда. Однако в статье ничего не говорится о возвращении суммы кредита; в то же время остается неясным вопрос, что следует понимать под злостным уклонением от погашения кредиторской задолженности.

4. Ответственность за сокрытие выручки в иностранной валюте

Под сокрытой выручкой в иностранной валюте понимается выручка, не зачисленная на счета в уполномоченных банках на территории Российской Федерации независимо от отражения ее в бухгалтерском учете предприятия, если иное не разрешено Центральным банком Российской Федерации. Такое понятие сокрытой выручки в иностранной валюте установлено в письме Государственной налоговой службы Российской Федерации «О применении штрафных санкций за нарушения порядка зачисления валютной выручки на счета в уполномоченных банках Российской Федерации» от 27 августа 1993 г. А в разъяснении Государственно-правового управления при Президенте Российской Федерации от 4 ноября 1993 г. говорится, что под сокрытой валютной выручкой понимается выручка, умышленно не зачисленная должностными лицами хозяйствующих субъектов на счета в уполномоченных банках на территории Российской Федерации в целях уклонения от обязательной продажи части валютной выручки или от налогообложения. Однако наличие вышеназванных целей должно быть доказано в результате проверки предприятий органами (агентами) валютного контроля или органами Министерства РФ по налогам и сборам.

Скрытой выручкой в иностранной валюте считаются также суммы, которые выплачены в наличной иностранной валюте из выручки (заработная плата нерезидента, командировочные расходы и др.), полученной предприятием от реализации гражданам в установленном Центральным банком РФ порядке товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации за иностранную валюту, до сдачи ее в уполномоченный банк для зачисления на текущий валютный счет предприятия.

Руководители предприятий и должностные лица должны знать, что в соответствии с Законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 9 октября 1992 г. (в ред. Федерального закона от 31 мая 2001 г. № 72-ФЗ) (ст. 5) иностранная валюта, полученная предприятиями-резидентами (организациями-резидентами), подлежит обязательному зачислению на их счета в уполномоченных банках, если иное не предусмотрено Центральным банком Российской Федерации. В соответствии со ст. 1 вышеуказанного Закона под иностранной валютой понимаются

денежные средства в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящиеся в обращении и являющиеся законным платежным средством в соответствующем иностранном государстве или группе государств, а также изъятые или изымаемые из обращения, но подлежащие обмену денежными знаками.

В соответствии с законодательством иностранной валютой являются также:

ценные бумаги в иностранной валюте — платежные документы (чеки, векселя, аккредитивы и др.), фондовые ценности (акции, облигации) и другие долговые обязательства, выраженные в иностранной валюте;

средства на счетах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах;

драгоценные металлы — золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, радий, рутений, осмий) в любом виде и состоянии, за исключением ювелирных и других бытовых изделий, а также лом таких изделий;

природные драгоценные камни — алмазы, рубины, изумруды, сапфиры и александриты в сыром или обработанном виде, а также жемчуг, за исключением ювелирных и других бытовых изделий из этих камней и лома из этих изделий.

Перевод иностранной валюты на счета уполномоченных банков должен быть осуществлен в течение 30 дней с даты проведения платежа в любой форме в пользу резидента банком плательщика (нерезидента) или банком, уполномоченным последним на осуществление платежей по сделкам. Уполномоченными банками считаются банки и иные кредитные учреждения России независимо от формы собственности, которые в установленном порядке получили лицензии Центрального банка Российской Федерации на проведение валютных операций.

Руководителям предприятий и должностным лицам необходимо знать, что под сокрытием средств в иностранной валюте, налогов от уплаты и других действий понимается субъективное отношение вышеуказанных лиц (имеющих право первой подписи на финансовых документах предприятия) к совершенным фактам в форме прямого умысла, т. е. если руководитель предприятия или другие должностные лица знают, что скрывают нарушения налогового и валютного законодательства, или сознательно этому способствуют.

При установлении таких фактов они несут соответствующую ответственность.

Как показывает практика, способы сокрытия средств в иностранной валюте, подлежащих обязательному перечислению в уполномоченные банки, могут быть различными, что и определяется при проведении валютного контроля, особенно на предприятиях, осуществляющих экспортную, внешнеэкономическую деятельность, а также при проведении других валютных операций. В соответствии с Законом Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле»

продажа и покупка иностранной валюты, минуя уполномоченные банки, считаются незаконными.

За сокрытие выручки в иностранной валюте к предприятиям может применяться экономическая ответственность, а к руководителям и должностным лицам — административная, уголовная и дисциплинарная ответственность за нарушение валютного и налогового законодательства. За сокрытие выручки в иностранной валюте ответственность дифференцируется в зависимости от вида нарушения. Так, если выручка в иностранной валюте была отражена в бухгалтерском балансе предприятия, но не зачислена на счета в уполномоченные банки на территории Российской Федерации, то в соответствии с нормативными актами за нарушение порядка зачисления валютной выручки на предприятие органами МНС Российской Федерации налагается штраф в размере всей сокрытой выручки в иностранной валюте или в соответствующем рублевом эквиваленте (по курсу валюты).

Если валютная выручка, в том числе выручка от реализации за иностранную валюту на территории Российской Федерации товаров (работ, услуг), не была отражена в бухгалтерском учете предприятия и не была зачислена на счета уполномоченных банков, то такая выручка в соответствии с налоговым законодательством является одновременно сокрытым объектом налогообложения и предприятия в соответствии со ст. 13 Закона Российской Федерации «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27 ноября 1991 г. налоговыми органами подвергаются соответствующим штрафным санкциям.

Уголовным кодексом Российской Федерации (ст. 193) за сокрытие средств в иностранной валюте в крупных или в особо крупных размерах предусмотрена уголовная ответственность (наказание) руководителей предприятий независимо от формы собственности. При этом степень ответственности за сокрытие средств в иностранной валюте в крупных или в особо крупных размерах определяется по каждой внешнеэкономической или иной сделке предприятия, а не по общей установленной сумме сокрытия средств.

В 1996 г. Центральный банк РФ принял решение о проведении юридическими и физическими лицами некоторых валютных операций без разрешения ЦБ РФ.

В Положении об изменениях порядка проведения в Российской Федерации некоторых видов валютных операций, утвержденном Центральным банком РФ от 24 апреля 1996 г. № 02-94, установлен порядок проведения юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями и физическими лицами (резидентами и нерезидентами) отдельных видов валютных операций без разрешения ЦБ РФ.

Так, резиденты (юридические и физические лица) могут осуществлять переводы иностранной валюты в пользу нерезидентов — организаторов международных симпозиумов, конференций, других международных встреч, а также международных выставок, ярмарок, спортивных соревнований, иных культурных мероприятий, проводимых на территории иностранных государств, за участие резидентов в указанных

мероприятиях, за исключением затрат, учитываемых как капитальные вложения в соответствии с правилами бухгалтерского учета соответствующих государств.

В Положении установлен обширный перечень осуществления без разрешения Банка России валютных операций, в частности:

а) переводы резидентами из РФ иностранной валюты в пользу нерезидентов в оплату подписок на иностранные юридические издания, в оплату за обучение и лечение физических лиц;

б) приобретение резидентами от нерезидентов платежных документов, выраженных в иностранной валюте, при экспорте, импорте товаров (работ, услуг) в случае отсутствия отсрочки (рассрочки) платежа на срок свыше 180 дней. При этом при экспорте товаров платежи по указанным платежным документам должны быть зачислены на валютные счета резидентов в уполномоченных банках РФ (осуществлена бухгалтерская проводка по счету экспортера) не позднее 180 дней с момента таможенного оформления товара на экспорт;

в) переводы в РФ иностранной валюты в оплату арендуемых резидентами у нерезидентов объектов находящегося за пределами РФ любого движимого имущества (за исключением переводов в оплату аренды денежных средств, ценных бумаг, платежных документов и иных долговых обязательств, если иное не установлено законодательством) при условии, что передача указанных объектов в аренду осуществляется не позднее чем через 180 дней с момента перевода иностранной валюты независимо от срока аренды;

г) получение (возврат) юридическими и физическими лицами (резидентами и нерезидентами) кредитов в иностранной валюте на срок свыше 180 дней от уполномоченных банков (уполномоченным банком), имеющих полномочия по предоставлению кредитов в иностранной валюте, и др.

Расчеты в иностранной валюте по предусмотренным Положением валютным операциям осуществляются в безналичном порядке, если иное не установлено законодательством.

Уполномоченные банки обязаны вести журнал учета валютных операций по форме, приведенной в Приложении 3 к Положению, и ежеквартально направлять в территориальные учреждения Банка России по месту своего нахождения информацию об общих объемах осуществляемых резидентами и нерезидентами, валютных операций, указанных в Положении (Приложение 4).

В соответствии с п. 2 ст. 14 Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» за неведение, неправильное ведение предусмотренного Положением порядка учета валютных операций, за непредоставление информации уполномоченные банки несут ответственность в виде штрафа в размере всей неучтенной суммы и (или) суммы каждого осуществленного платежа в иностранной валюте, по которому не была предоставлена информация в установленный срок, за каждую неучтенную, учтенную в нарушение установленного Положением

порядка валютную операцию, за каждый осуществленный платеж в иностранной валюте, информация по которому не была предоставлена в установленный срок.

Невозвращение в крупном размере из-за границы руководителем организации средств в иностранной валюте, подлежащих в соответствии с законодательством РФ обязательному перечислению на счет в уполномоченный банк РФ, наказывается лишением свободы на срок до 3 лет (ст. 193 УК РФ). Данное деяние признается совершенным в крупном размере, если сумма невозвращенных средств в иностранной валюте превышает 10 тыс. минимальных размеров оплаты труда.

5. О некоторых функциях налоговых органов по наблюдению за выполнением налогоплательщиками налогового законодательства

В соответствии с Законом РФ «О налоговых органах Российской Федерации» от 21 марта 1991 г. № 943-1 (в ред. Федерального закона от 8 июля 1999 г. № 151-ФЗ) налоговые органы РФ — единая система контроля за соблюдением налогового законодательства в РФ, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и других обязательных платежей, установленных законодательством РФ, а также контроля за соблюдением валютного законодательства РФ, осуществляемого в пределах компетенции налоговых органов. Налоговыми органами в РФ являются Министерство РФ по налогам и сборам и его подразделения в РФ. В части первой Налогового кодекса в ст. 31 изложены права налоговых органов, позволяющие им всесторонне выполнять свои функции. Руководителем предприятий-налогоплательщиков целесообразно ознакомиться с перечнем прав и обязанностей налоговых органов, установленных налоговым законодательством РФ.

Так, налоговые органы имеют право предъявлять в суды общей юрисдикции или арбитражные суды иски:

- о взыскании налоговых санкций с лиц, допустивших нарушения законодательства о налогах и сборах;

- признании недействительной государственной регистрации юридического лица или государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;

- ликвидации организации любой организационно-правовой формы по основаниям, установленным законодательством РФ;

- досрочном расторжении договора о налоговом кредите и договора об инвестиционном налоговом кредите;

- взыскании задолженности по налогам, сборам, соответствующим пеням и штрафам в бюджеты (внебюджетные фонды), числящейся более 3 месяцев за предприятиями (организациями), являющимися в соответствии с гражданским законодательством РФ зависимыми (дочерними) обществами (предприятиями).

Налоговым органам предоставляется право:

1 производить в органах государственной власти и органах местного самоуправления, организациях, у граждан проверки денежных документов, бухгалтерских книг, отчетов, планов, смет, деклараций и иных документов, связанных с исчислением и уплатой налогов и других обязательных платежей в бюджет;

получать необходимые объяснения, справки и сведения по вопросам, возникающим при проверках, за исключением сведений, составляющих коммерческую тайну, определяемую в установленном законом порядке: о признании сделок недействительными и взыскании в доход государства всего полученного по таким сделкам; о взыскании неосновательно приобретенного по сделке и в результате других незаконных действий;

изымать у предприятий, организаций и учреждений документы, свидетельствующие о сокрытии или занижении прибыли (дохода) или о сокрытии иных объектов от налогообложения, с одновременным производством осмотра документов, фиксации их содержания и др.

Налоговые органы имеют право налагать следующие административные штрафы:

на должностных лиц предприятий, учреждений и организаций, виновных в сокрытии (занижении) прибыли (дохода) или сокрытии (неучтении) иных объектов налогообложения, а также в отсутствии бухгалтерского учета или ведении его с нарушением установленного порядка и искажении бухгалтерских отчетов, в непредставлении, несвоевременном представлении или представлении по неустановленной форме бухгалтерских отчетов, балансов, расчетов, деклараций и других документов, связанных с исчислением и уплатой налогов и других платежей в бюджет, — в размере от 2 до 5 минимальных размеров оплаты труда на каждого виновного, а за те же действия, совершенные повторно в течение года после наложения административного взыскания, — в размере от 5 до 10 минимальных размеров оплаты труда;

на руководителей и других должностных лиц предприятий, учреждений и организаций, а также граждан, не выполняющих перечисленные в пп. 3—6 ст. 7 Закона РФ «О налоговых органах Российской Федерации» требования налоговых органов и их должностных лиц, — в размере от 2,5 до 5 минимальных размеров оплаты труда.

Налоговым органам предоставлено право выносить решения о привлечении органов, организаций и граждан к ответственности за совершение налоговых правонарушений в порядке, установленном Налоговым кодексом РФ.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ налоговые органы обязаны: соблюдать законодательство о налогах и сборах; осуществлять возврат или зачет излишне уплаченных или излишне взысканных сумм налогов, пеней и штрафов в порядке, предусмотренном Кодексом; соблюдать налоговую тайну. Налоговые органы несут и другие обязанности, предусмотренные законодательством РФ.

Характеристика налоговых органов в Российской Федерации, их права, обязанности налоговых органов и должностных лиц налоговых органов, ответственность налоговых органов, таможенных органов и их должностных лиц, а также полномочия таможенных органов и обязанности их должностных лиц в области налогообложения и сборов обстоятельно сформулированы в гл. 5 Налогового кодекса РФ (часть первая). Полномочия органов Федеральной службы налоговой полиции, ответственность органов налоговой полиции и их должностных лиц изложены в гл. 6 Налогового кодекса РФ.

Фередальные органы налоговой полиции выполняют функции по предупреждению, выявлению, пресечению и расследованию нарушений законодательства о налогах и сборах, являющихся преступлениями или административными правонарушениями, а также иные функции, возложенные на них Законом РФ «О федеральных органах налоговой полиции».

6. Ответственность предприятий за несоблюдение обязательных требований государственных стандартов

Ответственность предприятий за несоблюдение обязательных требований государственных стандартов возникает за нарушение, выявленное при проведении государственного контроля и надзора за соблюдением обязательных требований государственных стандартов, предусмотренных законодательством РФ. Ответственность устанавливается в форме выдачи предприятиям предписаний и применения штрафов на основании актов проверок, содержащих сведения о нарушениях обязательных требований государственных стандартов, оформленных в соответствии с «Порядком проведения Госстандартом России государственного контроля и надзора за соблюдением обязательных требований государственных стандартов, правил обязательной сертификации и за сертификационной продукцией (работами, услугами)».

Субъектам хозяйственной деятельности предписания выдаются главными государственными инспекторами и государственными инспекторами по надзору за государственными стандартами, а постановления о наложении штрафа принимаются главными государственными инспекторами по надзору за государственными стандартами и обеспечению единства измерений.

Главные государственные инспекторы и государственные инспекторы по результатам государственного надзора за соблюдением обязательных требований государственных стандартов имеют право выдавать предприятиям следующие предписания:

об устранении выявленных нарушений обязательных требований государственных стандартов;

о приостановке реализации (поставки, продажи), использования (эксплуатации) проверенной продукции, а также выполнения работ,

услуг, не соответствующих обязательным требованиям государственных стандартов;

о запрете реализации (поставки, продажи), использования (эксплуатации) проверенной продукции (работ, услуг), не соответствующих обязательным требованиям государственных стандартов;

о запрете реализации продукции в случае уклонения субъекта хозяйственной деятельности (предприятия) от ее предъявления для проверки;

о запрете реализации импортной продукции и оказания импортных услуг, не соответствующих обязательным требованиям государственных стандартов и не прошедших государственную регистрацию в соответствии с законодательством РФ.

Предписания об устранении выявленных нарушений обязательных требований государственных стандартов выдаются в случаях, когда установленные нарушения на всех стадиях жизненного цикла продукции (стадии разработки, подготовки продукции к производству, ее изготовления, реализации (поставки, продажи), использования (эксплуатации), хранения, транспортировки) можно устранить в процессе проверки соблюдения обязательных требований государственных стандартов.

Если выявленные нарушения можно устранить в установленный срок путем проведения соответствующих корректирующих мероприятий, то выдается предписание о приостановке реализации (поставки, продажи), использования (эксплуатации) проверенной продукции, не соответствующей обязательным требованиям государственных стандартов.

В случае когда установленные нарушения обязательных требований государственных стандартов устранить невозможно, предприятиям выдается предписание о запрете реализации (поставки, продажи), использования (эксплуатации) проверенной продукции, не соответствующей обязательным требованиям государственных стандартов.

Выдача предписаний о приостановке и запрете реализации (поставки, продажи), использования (эксплуатации) проверенной продукции, не соответствующей обязательным требованиям государственных стандартов, вызывает приостановку процесса производства и реализации продукции, что не позволяет предприятию выполнить обязательства перед партнерами в соответствии с заключенными договорами, получить запланированную выручку и объем прибыли (дохода). Все это экономически негативно сказывается на конечных результатах хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Из-за того что в результате выданных предписаний предприятие не выполнит в установленный срок обязательства по поставке продукции, оно должно в соответствии с законодательством и договорами платить штрафные санкции потребителям его продукции, а то и возместить упущенную выгоду.

Предписание о запрете реализации импортной продукции и оказания импортных услуг, не соответствующих обязательным требованиям

государственных стандартов или не прошедших государственную регистрацию в соответствии с законодательством РФ, до проведения такой регистрации выдается в следующих случаях:

когда невозможно устранить установленные нарушения обязательных требований государственных стандартов;

когда импортная продукция, импортные услуги в соответствии с законодательством РФ подлежат государственной регистрации.

За нарушения выданных предписаний о приостановке и запрете реализации (поставки, продажи), использования (эксплуатации) проверенной продукции, не соответствующей обязательным требованиям государственных стандартов, а также за нарушения предписаний о запрете реализации импортной продукции (импортных услуг) к субъектам хозяйственной деятельности (предприятиям) применяются штрафы. Дела о наложении штрафа рассматриваются главными государственными инспекторами по надзору за государственными стандартами и обеспечению единства измерений в срок не более 15 дней. Постановление о наложении на субъекта хозяйственной деятельности штрафа оформляется в трех экземплярах, один из которых вручается плательщику под расписку.

Штраф устанавливается в размере стоимости реализованной продукции в нарушение предписаний за весь период, в течение которого нарушались эти предписания. В случае если стоимость реализованной продукции определить невозможно или необходимая документация предприятием не представлена, размер штрафа устанавливается в сумме до 10 тыс. руб. Предприятие, получившее постановление о наложении штрафа, обязано в 30-дневный срок перечислить со своего расчетного (текущего) счета платежным поручением 80% штрафа в бюджет соответствующего уровня, а 20% — на расчетный счет территориального органа Госстандарта России, принявшего решение о наложении штрафа.

Предприятие, получившее постановление о наложении штрафа, может в 15-дневный срок со дня вынесения постановления обратиться с жалобой к Главному государственному инспектору РФ по надзору за государственными стандартами и обеспечению единства измерений.

Нарушение должностными лицами или индивидуальными предпринимателями правил обязательной сертификации, т. е. реализация сертифицированной продукции, не отвечающей требованиям нормативных документов, на соответствие которым она сертифицирована, либо реализация сертифицированной продукции без сертификата соответствия, или без знака соответствия, или без указания в сопроводительной технической документации сведений о сертификации или о нормативных документах, которым должна соответствовать указанная продукция, либо неведение этих сведений до потребителя (покупателя, заказчика), а равно представление недостоверных результатов испытаний продукции или необоснованная выдача сертификата соответствия на продукцию, подлежащую обязательной сертификации,

влекут наложение штрафа в размере от 5 до 100 минимальных размеров оплаты труда.

Нарушение должностными лицами или индивидуальными предпринимателями правил поверки средств измерений, аттестованных методик выполнения измерений, требований к состоянию эталонов, установленных единиц величин или метрологических правил и норм в торговле, а равно выпуск, продажа, прокат и применение средств измерений, типы которых не утверждены, либо применение неуполномоченных средств измерений влекут наложение штрафа в размере от 5 до 100 минимальных размеров оплаты труда.

Если должностные лица или индивидуальные предприниматели не исполняют в установленный срок предписаний государственных инспекторов по надзору за государственными стандартами и обеспечению единства измерений, на них налагается штраф в размере от 50 до 100 минимальных размеров оплаты труда.

7. Ответственность за использование земель и других природных ресурсов

Органы Минприроды России в соответствии со ст. 125 Земельного кодекса РФ, с Указом Президента РФ «Об усилении государственного контроля за использованием и охраной земель при проведении земельной реформы» от 16 декабря 1993 г. № 2162 и п. 14 Положения о порядке осуществления государственного контроля за использованием и охраной земель в РФ, утвержденного постановлением Совета Министров — Правительства РФ от 23 декабря 1993 г. № 1362, имеют право в административном порядке налагать штрафы при нарушении земельного законодательства в следующих размерах:

за самовольное занятие земель природоохранного, природно-заповедного, оздоровительного и рекреационного назначения — на юридических лиц — от 100 до 200, граждан — от 5 до 15 минимальных размеров оплаты труда;

захламливание земель — на юридических лиц — от 6 до 20, на граждан — от 2 до 5 минимальных размеров оплаты труда;

загрязнение земель химическими (токсичными) и радиоактивными веществами, производственными отходами и сточными водами — на юридических лиц — от 500 до 1000, на граждан — от 5 до 15 минимальных размеров оплаты труда;

порчу и уничтожение плодородного слоя почвы — на юридических лиц — от 200 до 500, на граждан — от 4 до 10 минимальных размеров оплаты труда;

нерациональное использование сельскохозяйственных земель, невыполнение обязательных мероприятий по улучшению земель и охране почв от ветровой, водной эрозии и предотвращению других процессов, ухудшающих состояние почв, — на юридических лиц — от 10 до 20,

на должностных лиц и граждан — от 3 до 10 минимальных размеров оплаты труда;

невыполнение обязанностей по приведению временно занимаемых земель в состояние, пригодное для использования по целевому назначению, — на юридических лиц — от 200 до 500, на граждан — от 3 до 7 минимальных размеров оплаты труда;

проектирование, размещение, строительство и ввод в эксплуатацию объектов, отрицательно влияющих на экологическое состояние земель, — на юридических лиц — от 100 до 200, на граждан — от 6 до 20 минимальных размеров оплаты труда;

противоправные действия должностных и юридических лиц, повлекших за собой самовольное занятие земель природоохранного, природно-заповедного, оздоровительного и рекреационного назначения, — на юридических лиц — от 100 до 200, на должностных лиц — от 3 до 10 минимальных размеров оплаты труда;

нарушение установленного режима использования земель природоохранного, природно-заповедного, оздоровительного и рекреационного назначения, других земель с особыми условиями использования, в том числе подвергшихся радиоактивному загрязнению, — на юридических лиц — от 10 до 20, на должностных лиц — от 5 до 10, на граждан — от 3 до 5 минимальных размеров оплаты труда;

уклонение от исполнения или несвоевременное исполнение выданных должностными лицами Минприроды России и его органов на местах предписаний по вопросам устранения нарушений земельного законодательства — на юридических лиц — от 20 до 30, должностных лиц — от 10 до 20, на граждан — от 5 до 10 минимальных размеров оплаты труда.

Должностные лица органов Минприроды России в соответствии со своей компетенцией при выявлении нарушений земельного законодательства дают обязательные для исполнения предписания для их устранения либо составляют протокол, являющийся основанием для привлечения виновных лиц к ответственности. При составлении протокола при необходимости может выдаваться требование о приостановке работ, ведущихся с нарушением земельного законодательства. В случае продолжения этих работ в финансово-кредитные органы направляется предписание о прекращении финансирования (кредитования) нарушителей земельного законодательства.

Штраф, наложенный за вышеуказанные нарушения земельного законодательства, должен быть уплачен нарушителем не позднее 15 дней со дня вручения ему (получения по почте) постановления о наложении штрафа. В случае обжалования постановления о привлечении к административной ответственности вышестоящему органу Минприроды России (должностному лицу) или в суде штраф уплачивается в 15-дневный срок со дня уведомления нарушителя о том, что жалоба оставлена без удовлетворения.

Нарушитель земельного законодательства не обязан выполнять постановление о наложении штрафа, если оно не было обращено

к исполнению в течение 3 месяцев со дня вынесения. Наложение штрафа и других взысканий не освобождает виновных лиц от устранения допущенных нарушений земельного законодательства и возмещения причиненного ущерба. Если в установленный срок виновные не исполнят предписания органов Минприроды России, то они привлекаются к административной ответственности.

Если нарушители земельного законодательства в установленный срок (15 дней) не уплачивают штраф, то взыскание денежных санкций с юридических лиц (за исключением иностранных и международных организаций) производится в бесспорном порядке финансово-кредитными органами; с иностранных и международных организаций, индивидуальных предпринимателей — на основании решения арбитражного суда; с должностных лиц и граждан — на основании решения суда.

Материалы по нарушениям земельного законодательства, за которые предусмотрена уголовная ответственность, не позднее одного месяца со дня их выявления направляются в органы прокуратуры за должностные преступления, а за самовольное занятие земель — в органы внутренних дел по месту совершения правонарушения.

Предприятия, учреждения, организации и граждане обязаны возместить вред, причиненный ими в результате нарушения земельного законодательства. Определение причиненного вреда осуществляется по методикам и нормативам, утвержденным в установленном порядке, а при их отсутствии — по фактическим затратам на восстановление деградированных и загрязненных земель.

Убытки, причиненные ухудшением качества земель и ограничением их использования, возмещаются нарушителями земельного законодательства собственникам земли, землевладельцам и землепользователям. Возмещение причиненного ущерба производится нарушителями добровольно либо по искам потерпевшего или органов Минприроды России.

В соответствии со ст. 8.7 КоАП РФ невыполнение или несвоевременное выполнение обязанностей по приведению земель в состояние, пригодное для использования по целевому назначению, или по их рекультивации после завершения разработки месторождений полезных ископаемых, включая общераспространенные полезные ископаемые, строительных, мелиоративных, лесозаготовительных, изыскательских и иных работ, в том числе осуществляемых для внутрихозяйственных или собственных надобностей, — влечет наложение административного штрафа на граждан от 10 до 15 МРОТ; на должностных лиц — от 20 до 30 МРОТ; на юридических лиц — от 200 до 300 МРОТ.

Использование земель не по целевому назначению, а равно невыполнение установленных требований и обязательных мероприятий по улучшению земель и охране почв от ветровой, водной эрозии и предотвращению других процессов, ухудшающих качественное состояние земель, — влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от 5 до 10 МРОТ; на должностных лиц — от 10 до 20 МРОТ; на юридических лиц — от 100 до 200 МРОТ.

Правительством РФ принято постановление «Об утверждении такс для исчисления размера взыскания за ущерб, причиненный уничтожением, незаконным выловом или добычей водных биологических ресурсов» от 25 мая 1994 г. № 515, в соответствии с которым утверждены конкретные величины такс для исчисления размера взысканий за ущерб, причиненный гражданами, юридическими лицами и лицами без гражданства уничтожением, незаконным выловом или добычей водных биологических ресурсов во внутренних рыбохозяйственных водоемах, территориальных водах, на континентальном шельфе, в исключительной экономической зоне РФ и запасов анадромных видов рыб, образующихся в реках России, за пределами исключительной экономической зоны РФ до внешних границ экономических и рыболовных зон иностранных государств.

Размер взысканий ущерба установлен в кратности от минимальной месячной оплаты труда за один экземпляр независимо от размера и веса. Например, для проходных, полупроходных и пресноводных рыб: калуга, белуга — 35 минимальных размеров оплаты труда; различных видов осетра — 25; стерлядь, горбуша, судак, жерех и др. — 3; лещ, щука, карп — 0,5 и т. д.

В приложении к постановлению Правительства РФ от 25 мая 1994 г. № 515 установлены размеры взыскания по различным видам (типам) морских рыб, морских млекопитающих (такса за уничтожение китов — 2500 минимальных размеров оплаты труда), водных позвоночных, водорослей, а также за незаконную заготовку икры и кормовых организмов.

Размер ущерба, наносимого рыбным запасам и другим водным биологическим ресурсам в результате нарушения законодательства об охране рыбных запасов при эксплуатации, строительстве, реконструкции и расширении предприятий, сооружений и других объектов и проведении различных работ на рыбохозяйственных водоемах и в прибрежных полосах (зонах), определяется по специальным методикам.

Кодексом РСФСР об административных правонарушениях установлена административная ответственность за нарушение федерального законодательства о континентальном шельфе Российской Федерации. Так, незаконная выдача лицензии (разрешения), а равно произвольное изменение условий выданной лицензии (разрешения) на промысел живых ресурсов на континентальном шельфе РФ влечет наложение штрафа на должностных лиц в размере до 1000 минимальных размеров оплаты труда. Те же действия, совершенные лицом, которое было подвергнуто административному взысканию в течение года, влекут наложение штрафа на должностное лицо в размере до 2000 минимальных размеров оплаты труда.

Нарушение действующих стандартов (норм, правил) или условий лицензирования деятельности на континентальном шельфе, в частности регламентирующих промысел живых ресурсов, невыполнение требований рационального промысла и защиты живых ресурсов континентального шельфа РФ влекут наложение штрафа в размере

до 1000 МРОТ с конфискацией судна и орудий совершения правонарушения или без таковой.

Незаконная передача минеральных и живых ресурсов континентального шельфа РФ физическим и юридическим лицам иностранных государств, а также иностранным государствам влечет наложение штрафа до 500 минимальных размеров оплаты труда с конфискацией судна и орудий совершения правонарушения или без таковой.

В соответствии с законодательством об охране окружающей природной среды Министерством охраны окружающей среды и природных ресурсов по согласованию с Минфином России от 4 мая 1994 г. № 126 утверждены таксы для исчисления размера взыскания за ущерб, причиненный юридическими и физическими лицами:

· незаконным добыванием или уничтожением наземных млекопитающих, птиц, рептилий, амфибий и наземных позвоночных животных (Приложение 1);

незаконным добыванием или уничтожением животных, занесенных в Красную книгу РФ (Приложение 2);

незаконным добыванием, сбором, заготовкой или уничтожением объектов растительного мира, относящихся к видам растений и грибов, занесенных в Красную книгу РФ, а также уничтожением, истощением и разрушением мест их произрастания (Приложение 3).

В приложениях 1—3 установлена кратность размера взыскания за ущерб за один экземпляр независимо от пола и возраста млекопитающих, птиц, рептилий, амфибий, рыб, водных беспозвоночных, одного экземпляра деревьев, кустарников и т. д. от минимальной оплаты труда. Например, за незаконное добывание всех видов и подвидов дневных хищных птиц и сов санкция установлена в размере 10 минимальных размеров оплаты труда; незаконное добывание зубра, алтайского горного барана и других — 10 минимальных размеров оплаты труда; за незаконную вырубку одного экземпляра дерева в возрасте более 8 лет с диаметром ствола не более 20 см у пня хвойных пород — 50 минимальных размеров оплаты труда и т. д.

Таксы возмещения ущерба распространяются на виды животных, растений и грибов, постоянно или временно обитающих в состоянии естественной свободы или произрастающих в естественных условиях на территории (акватории) РФ и в пределах экономической зоны РФ.

8. Уголовная ответственность за нанесение вреда окружающей среде

В погоне за прибылью предприятия (организации) часто наносят вред окружающей среде, неэффективно используют природные ресурсы. Для борьбы с этими нарушениями установлена система наказаний за экологические преступления (гл. 26 УК РФ), включая наказания за следующие преступления: нарушение правил охраны окружающей

среды при производстве работ, нарушение правил обращения экологически опасных веществ и отходов, нарушение правил безопасности при обращении с микробиологическими либо другими биологическими агентами или токсинами, нарушение ветеринарных правил и правил, установленных для борьбы с болезнями и вредителями растений, загрязнение вод, атмосферы, морской среды, порча земли, нарушение правил охраны и использования недр, нарушение правил охраны рыбных запасов, незаконная добыча водных Животных и растений, незаконная порубка деревьев и кустарников, уничтожение или повреждение лесов и др.

Расскажем о наказаниях за совершение отдельных экологических преступлений, которые особенно часто встречаются в предпринимательской деятельности.

Так, в соответствии со ст. 246 УК РФ нарушение правил охраны окружающей среды при проектировании, размещении, строительстве, вводе в эксплуатацию и эксплуатации промышленных, сельскохозяйственных, научных или иных объектов лицами, ответственными за соблюдение этих правил, если это повлекло существенное изменение радиоактивного фона, причинение вреда здоровью человека, массовую гибель животных либо иные тяжелые последствия, наказывается лишением свободы на срок до 5 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового.

В соответствии со ст. 250 УК РФ загрязнение, засорение, истощение поверхностных или подземных вод, источников питьевого водоснабжения либо иное изменение их природных свойств, если эти деяния повлекли причинение существенного вреда животному или растительному миру, рыбным запасам, лесному или сельскому хозяйству, наказываются штрафом в размере от 100 до 200 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 1 до 2 месяцев, либо лишением права занимать определенные должности либо заниматься определенной деятельностью на срок до 5 лет, либо исправительными работами на срок до 1 года, либо арестом до 3 лет.

Вышеназванные деяния, повлекшие причинение вреда здоровью человека или массовую гибель животных, а равно совершенные на территории заповедника или заказника либо в зоне экологического бедствия или в зоне чрезвычайной экологической ситуации, наказываются штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо исправительными работами на срок от 1 до 2 лет, либо лишением свободы на срок до 3 лет.

Если вышеназванные деяния повлекут по неосторожности смерть человека, то наказываются лишением свободы на срок от 2 до 5 лет.

В соответствии со ст. 251 УК РФ нарушение правил выброса в атмосферу загрязняющих веществ или нарушение эксплуатации

Раздел XXV

установок, сооружений и иных объектов, если эти деяния повлекли загрязнение или изменение природных свойств воздуха, наказываются штрафом в размере от 100 до 200 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 1 до 2 месяцев, либо лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 5 лет, либо исправительными работами на срок до 1 года, либо арестом на срок до 3 месяцев.

Вышеназванные деяния, повлекшие причинение вреда здоровью человека, наказываются штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо исправительными работами на срок от 1 года до 2 лет, либо лишением свободы на срок до 3 лет.

Если вышеуказанные деяния повлекли по неосторожности смерть человека, то наказываются лишением свободы на срок от 2 до 5 лет.

В соответствии со ст. 252 УК РФ загрязнение морской среды из находящихся на суше источников либо вследствие нарушения правил захоронения или сброса с транспортных средств или возведенных в море искусственных сооружений веществ и материалов, вредных для здоровья и живых ресурсов моря либо препятствующих правомерному использованию морской среды, наказываются штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 5 лет, либо арестом на срок до 4 месяцев.

Вышеназванные деяния, причинившие существенный вред здоровью человека, животному или растительному миру, рыбным запасам, окружающей среде, зонам отдыха либо другим охраняемым законом интересам, наказываются лишением свободы на срок до 3 лет со штрафом в размере от 50 до 100 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до 1 месяца. .:

Если вышеуказанные деяния повлекли по неосторожности смерть человека, то наказываются лишением свободы на срок от 2 до 5 лет.

В соответствии со ст. 254 УК РФ отравление, загрязнение или иная порча земли вредными продуктами хозяйственной или иной деятельности вследствие нарушения правил обращения с удобрениями, стимуляторами роста растений, ядохимикатами и иными опасными химическими или биологическими веществами при их хранении, использовании и транспортировке, повлекшие причинение вреда здоровью человека или окружающей среде, наказываются штрафом в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет, либо исправительными работами на срок до 2 лет. Вышеуказанные действия, совершенные

в зоне экологического бедствия или в зоне чрезвычайной экологической ситуации, наказываются ограничением свободы на срок до 3 лет или лишением свободы на тот же срок. Если вышеназванные деяния повлекли по неосторожности смерть человека, то наказываются лишением свободы на срок от 2 до 5 лет.

Важное значение для профилактики незаконной добычи водных животных и растений имеют установленные ст. 256 УК РФ наказания за данные преступления. Незаконная добыча рыбы, морского зверя и иных водных животных или промысловых растений, если это деяние совершено:

- а) с причинением крупного ущерба;
- б) с применением самоходного транспортного плавающего средства или взрывчатых и химических веществ, электротока или иных способов массового истребления указанных водных животных и растений;
- в) в местах нереста или на миграционных путях к ним;
- г) на территориях заповедника, заказника либо в зоне чрезвычайной экологической ситуации, наказываются штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо исправительными работами на срок до 2 лет, либо арестом на срок от 4 до 6 месяцев. В данной статье УК РФ предусмотрена уголовная ответственность за незаконную добычу котиков, морских бобров или иных морских млекопитающих в открытом море или в запретных зонах.

Все перечисленные в статье деяния, совершенные лицом с использованием своего служебного положения либо группой лиц по предварительному сговору или организованной группой, наказываются штрафом в размере от 500 до 700 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного на период от 5 до 7 месяцев либо лишением свободы на срок до 2 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового.

9. Ответственность за нарушение таможенных правил

В соответствии с Таможенным кодексом РФ ответственность за нарушение таможенных правил несут лица, под которыми понимаются российские лица — предприятия, учреждения и организации с местонахождением в Российской Федерации, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации; лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, зарегистрированные на территории Российской Федерации (ст. 18, п. 7), а также должностные и физические лица. Ответственность предприятий возникает при нарушении таможенных правил, под

которыми понимаются противоправные действия либо бездействие лица, посягающего на установленный Таможенным кодексом РФ, Законом РФ «О таможенном тарифе», другими актами законодательства РФ по таможенному делу и международным договорам РФ (ст. 230). Предприятия не несут ответственность в случаях, когда нарушение таможенных правил произошло вследствие действия непреодолимой силы. В соответствии со ст. 231 Таможенного кодекса РФ (ТК РФ) должностные лица несут ответственность за нарушение таможенных правил, если в их служебные обязанности в момент совершения правонарушения входило обеспечение выполнения требований, установленных ТК РФ, а также иными законодательными актами по таможенному делу и международными договорами РФ, контроль за исполнением которых возложен на таможенные органы РФ. Должностные и физические лица несут ответственность за нарушение таможенных правил, если они совершили противоправное действие или бездействие умышленно или по неосторожности. Ответственность за нарушение таможенных правил наступает в том случае, если эти правонарушения по своему характеру не влекут за собой в соответствии с законодательством РФ уголовной ответственности.

Таможенным кодексом РФ предусмотрены обстоятельства, отягчающие ответственность за нарушение таможенных правил (ст. 237), которыми признаются следующие:

- 1) продолжение противоправного поведения, несмотря на требование должностного лица таможенного органа РФ прекратить его;
- 2) повторение в течение года нарушения таможенных правил;
- 3) нарушение таможенных правил лицом, ранее совершавшим контрабанду или иное преступление, производство дознания по которому отнесено к компетенции таможенных органов РФ;
- 4) нарушение таможенных правил в условиях стихийного бедствия или при других чрезвычайных обстоятельствах;
- 5) нарушение таможенных правил группой лиц и др.

Важно знать, что при совершении одним лицом двух или более нарушений таможенных правил взыскание налагается за каждое правонарушение в отдельности без поглощения менее строгого наказания более строгим. В то же время ТК РФ предусмотрены обстоятельства, смягчающие ответственность за нарушение таможенных правил. Эти обстоятельства учитывают должностные лица таможенных органов РФ, рассматривающие дела о нарушении таможенных правил. Обстоятельствами, смягчающими ответственность, признаются:

- а) активное содействие разрешению дела;
- б) добровольное устранение вредных последствий правонарушения;
- в) совершение правонарушения вследствие стечения тяжелых личных или семейных обстоятельств;
- г) совершение правонарушения под влиянием угрозы или принуждения либо в силу материальной, служебной или иной зависимости;
- д) совершение правонарушения несовершеннолетним, беременной женщиной или женщиной, имеющей ребенка в возрасте до одного года.

Ответственность за нарушение таможенных правил осуществляется путем наложения следующих видов взысканий:

- 1) предупреждения;
- 2) штрафа;
- 3) отзыва лицензии и квалификационного аттестата, выданного таможенным органом РФ на осуществление определенных видов деятельности, предусмотренных ТК РФ;
- 4) конфискации товаров и транспортных средств, являющихся непосредственными объектами нарушения таможенных правил; товаров и транспортных средств со специально изготовленными тайниками, использованными для перемещения через границу РФ с сокрытием предметов, являющихся непосредственными объектами нарушения таможенных правил;
- 5) взыскания стоимости товаров и транспортных средств, являющихся непосредственными объектами нарушения таможенных правил, товаров и транспортных средств со специально изготовленными тайниками, использованными для перемещения через таможенную границу РФ с сокрытием предметов, являющихся непосредственными объектами нарушения таможенных правил;

6) конфискации транспортных средств (на которых перевозились товары), являющихся непосредственными объектами нарушения таможенных правил.

Штраф на нарушителя таможенных правил налагается в соответствующем исчислении (в зависимости от вида нарушения) по отношению к размеру месячной минимальной оплаты труда, существующей на день совершения правонарушения (или на день его обнаружения).

Под стоимостью товаров и транспортных средств при наложении взыскания понимается их свободная (рыночная) стоимость на день обнаружения правонарушения. Взыскание стоимости товаров и транспортных средств, являющихся непосредственными объектами нарушения таможенных правил, товаров и транспортных средств со специально изготовленными тайниками, использованными для перемещения через таможенную границу РФ с сокрытием предметов, являющихся непосредственными объектами нарушения таможенных правил, производится посредством принудительного изъятия денежной суммы, составляющей свободную (рыночную) цену таких товаров и транспортных средств на день обнаружения правонарушения, и применяется в качестве основного или дополнительного взыскания.

Взыскания за нарушение таможенных правил на должностных или на физических лиц могут быть наложены не позднее 2 месяцев со дня обнаружения нарушения таможенных правил, а на предприятия, учреждения и организации, а также на индивидуальных предпринимателей — не позднее 6 месяцев со дня обнаружения правонарушения. Взыскания, предусмотренные пп. 4–6 таможенных правил, налагаются независимо от времени совершения или обнаружения и независимо от того, являются они основными или дополнительными взысканиями.

Раздел XXV

Ответственность предприятий, организаций и учреждений, физических лиц и должностных лиц, а также индивидуальных предпринимателей возникает при нарушении следующих видов таможенных правил:

- нарушение режима зоны таможенного контроля;
- неуведомление при ввозе товаров и транспортных средств при пересечении таможенной границы РФ;
- неуведомление или недостоверное уведомление о намерении вывезти товары и транспортные средства за пределы таможенной территории РФ;
- непринятие мер в случае аварии или действия непреодолимой силы;
- непредставление товаров и транспортных средств в месте доставки и невручение документов на них;
- выдача без разрешения таможенного органа РФ, утрата или недоставление в таможенный орган РФ товаров, транспортных средств и документов на них;
- неостановка транспортного средства;
- отправление транспортного средства без разрешения таможенного органа РФ;
- нарушение порядка производства таможенного оформления;
- неправомерные операции с товарами и транспортными средствами, в отношении которых таможенное оформление не завершено, изменения их состояния, пользования и распоряжения ими;
- грузовые и другие операции, проводимые без разрешения таможенного органа РФ;
- изменение, уничтожение, повреждение либо утрата средств идентификации;
- нарушение порядка декларирования товаров и транспортных средств;
- нарушение сроков представления таможенному органу- РФ таможенной декларации, документов и документальных сведений;
- воспрепятствование доступа должностного лица таможенного органа РФ на территорию и в помещения для проведения таможенного контроля;
- непредставление таможенному органу РФ отчетности и несоблюдение порядка ведения учета;
- нарушение режима склада временного хранения;
- нарушение порядка помещения товаров на хранение, их хранения и проведения операций с ними;
- нарушение порядка переработки товара;
- нарушение порядка осуществления производственной и иной коммерческой деятельности в свободных таможенных зонах и на свободных складах;
- нарушение порядка возведения зданий, строений и сооружений в свободных таможенных зонах;
- невывоз за пределы таможенной территории РФ либо невозвращение на эту территорию товаров и транспортных средств;
- нарушение порядка уничтожения товаров;

неправомерные операции с товарами и транспортными средствами, помещенными под определенный таможенный режим, изменение их состояния, пользования и распоряжения ими;

несоблюдение порядка применения мер экономической политики и других ограничений перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ;

перемещение товаров через таможенную границу РФ под видом товаров не для коммерческих целей;

перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ помимо таможенного контроля;

сокрытие от таможенного контроля товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ;

перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ с обманным использованием документов или средств идентификации;

недекларирование и недостоверное декларирование товаров и транспортных средств;

транспортировка, хранение, приобретение товаров и транспортных средств, ввезенных на таможенную территорию РФ с нарушениями таможенных правил, пользование и распоряжение ими;

нарушение порядка пользования и распоряжения условно отпущенными товарами и транспортными средствами, в отношении которых предоставлены льготы по таможенным платежам;

действия, направленные на неправомерное освобождение от таможенных платежей или их занижение;

действия, направленные на возврат уплаченных таможенных платежей, получение выплат и иных возмещений либо их невозвращение без надлежащих оснований;

невыполнение банками и иными кредитными учреждениями решений таможенных органов РФ;

незаконное осуществление деятельности в качестве таможенного брокера либо нарушение условий такой деятельности;

незаконное осуществление деятельности в качестве таможенного перевозчика либо нарушение условий такой деятельности;

невыполнение должностными лицами и иными лицами требований, действующих в таможенном деле.

В соответствии со ст. 249—288 Таможенного кодекса РФ по каждому из вышеназванных видов нарушений таможенных правил установлен размер штрафных санкций, которые в зависимости от конкретного вида нарушений взыскиваются в форме штрафа, равного кратному установленному законом размеру минимальной оплаты труда, в форме наложения штрафа в процентном размере от стоимости товаров и транспортных средств, а по отдельным видам нарушений не только взыскивается установленный ТК РФ штраф, но и осуществляется конфискация товаров и транспортных средств или взыскание их стоимости и другие санкции.

Так, за незаконное осуществление деятельности в качестве таможенного брокера либо нарушение условий такой деятельности установлено наложение штрафа в размере от 100-кратного до 500-кратного установленного законом размера минимальной месячной оплаты труда с отзывом лицензии на осуществление деятельности в качестве таможенного брокера или без ее отзыва, а на специалиста — от 10-кратного до 100-кратного размера установленной законом минимальной месячной оплаты труда с отзывом квалификационного аттестата или без его отзыва (ст. 286, ч. 1).

За нарушение порядка декларирования товаров и транспортных средств может быть сделано предупреждение или наложен штраф в размере от 2-кратного до 5-кратного размера оплаты труда с отзывом лицензии или квалификационного аттестата или без их отзыва, а за воспрепятствование доступу должностных лиц таможенного органа РФ на территорию и в помещение для проведения таможенного контроля налагается штраф в размере от 5- до 15-кратного размера минимальной оплаты труда.

Если нарушен режим склада временного хранения, осуществляется конфискация товаров и транспортных средств, являющихся непосредственными объектами правонарушения, а перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ с обманным использованием документов или средств идентификации влечет наложение штрафа в размере от 100 до 300% стоимости товаров и транспортных средств, являющихся непосредственными объектами правонарушения, с их конфискацией или с взысканием стоимости таких товаров и транспортных средств.

Поводом и основанием к заведению дела (и, следовательно, ответственности) о нарушении таможенных правил являются:

непосредственное обнаружение должностными лицами таможенного органа Российской Федерации признаков нарушения таможенных правил; сообщения и заявления российских и иностранных лиц, а также сообщения в средствах массовой информации;

материалы, поступившие от других правоохранительных, контролирующих и иных государственных органов;

информация, поступившая от таможенных и иных правоохранительных служб и других компетентных органов иностранных государств, межгосударственных организаций;

материалы, поступившие от других таможенных органов РФ.

Постановление таможенного органа Российской Федерации о наложении взыскания за нарушение таможенных правил может быть обжаловано физическим лицом или должностным лицом, в отношении которого оно вынесено, либо его адвокатом или его представителем в течение 20 дней со дня вынесения постановления.

В соответствии со ст. 405 ТК РФ любое лицо имеет право обжаловать решения (в том числе нормативные акты), действия или бездействие таможенных органов Российской Федерации и их должностных лиц, если считает ущемленными свои права и законные интересы

и если упомянутые решения, действия или бездействие затрагивают это лицо непосредственно и индивидуально.

Умышленное уклонение от уплаты таможенных пошлин в особо крупных размерах наказывается лишением свободы на срок до 5 лет с конфискацией имущества либо без таковой либо наложением штрафа в размере от 500 до 1000 минимальных месячных размеров оплаты труда. Если же вышеназванные действия совершены лицом, ранее судимым за уклонение от уплаты таможенных платежей, то оно наказывается лишением свободы на срок до 5 лет с конфискацией имущества.

Под крупными размерами таможенных платежей понимается сумма неуплаченных таможенных платежей, превышающих 200 минимальных месячных размеров оплаты труда, а под особо крупными — превышающих 1000 минимальных месячных размеров оплаты труда.

Законодательством установлена ответственность за совершение незаконных валютных сделок. Так, совершение незаконных сделок с валютными ценностями путем их купли-продажи, обмена, использования в качестве платежа, а равно незаконное хранение, перевозка или пересылка драгоценных камней или драгоценных металлов в любом состоянии, за исключением ювелирных и бытовых изделий и лома таких изделий, наказываются штрафом от 30 до 100 минимальных месячных размеров оплаты труда или лишением свободы на срок до 5 лет с конфискацией имущества или без таковой.

Вышеназванные действия, совершенные повторно, или по предварительному сговору группой лиц, или должностным лицом, или в крупных размерах, наказываются лишением свободы на срок от 3 до 10 лет с конфискацией имущества. Под крупными сделками понимаются сделки, превышающие 50 минимальных месячных размеров оплаты труда.

Соккрытие в крупных размерах руководителями предприятий (независимо от форм собственности) средств в иностранной валюте, подлежащих обязательному перечислению на счета в уполномоченных банках Российской Федерации, наказываются лишением свободы на срок до 3 лет. Крупными считаются размеры валютных средств, если их сумма превышает 50 тыс. дол. США.

Вышеуказанные действия, совершенные повторно, либо группой лиц, либо в особо крупных размерах, наказываются лишением свободы на срок от 3 до 8 лет. Под особо крупными размерами понимаются суммы сокрытых валютных средств, превышающих 250 тыс. дол. США.

9.1. Ответственность за контрабанду

Контрабандой признается перемещение через таможенную границу Российской Федерации помимо или с сокрытием от таможенного контроля, либо с обманным использованием документов или средств таможенной идентификации, либо сопряженное с недекларированием или недостоверным декларированием (ст. 219 ТК РФ):

1) наркотических средств, психотропных, сильнодействующих, ядовитых, отравляющих, радиоактивных и взрывчатых веществ;

2) вооружения, взрывных устройств, огнестрельного оружия, патронов к нему и боеприпасов (кроме гладкоствольного и охотничьего оружия и патронов к нему);

3) ядерного, химического, биологического и других видов оружия массового уничтожения, материалов и оборудования, которые заведомо могут быть использованы при его создании;

4) стратегически важных сырьевых товаров;

5) предметов художественного, исторического и археологического достояния народов Российской Федерации и зарубежных стран;

6) равно такое перемещение иных товаров, совершенное в крупных размерах или с использованием служебного положения публичного должностного лица, либо публичным должностным лицом с использованием своего служебного положения, либо группой лиц, организовавших для занятия контрабандой.

В новом Уголовном кодексе РФ уголовная ответственность за контрабанду не увеличилась. Так, в ст. 188 «Контрабанда» установлено:

1. Контрабанда, т. е. перемещение в крупном размере через таможенную границу РФ товаров или иных предметов, за исключением указанных в части второй настоящей статьи, совершенное помимо или с сокрытием от таможенного контроля, либо с обманным использованием документов для средств таможенной идентификации, либо сопряженное с недекларированием или недостоверным декларированием, наказывается лишением свободы на срок до 5 лет.

2. Перемещение через таможенную границу РФ наркотических средств, психотропных, сильнодействующих, ядовитых, отравляющих, радиоактивных или взрывных веществ, вооружения, взрывных устройств, огнестрельного оружия или боеприпасов, ядерного, химического, биологического и других видов оружия массового поражения, материалов и оборудования, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения и в отношении которых установлены специальные правила перемещения через таможенную границу РФ, стратегически важных сырьевых товаров и культурных ценностей, в отношении которых установлены специальные правила перемещения через таможенную границу РФ, если это деяние совершено помимо или с сокрытием от таможенного контроля, либо с обманным использованием документов или средств таможенной идентификации, либо сопряжено с недекларированием или недостоверным декларированием, наказывается лишением свободы на срок от 3 до 7 лет с конфискацией имущества или без таковой.

3. Деяния, предусмотренные частями первой или второй настоящей статьи УК РФ, совершенные:

а) неоднократно;

б) должностными лицами с использованием своего служебного положения;

в) с применением насилия к лицу, осуществляющему таможенный контроль, наказываются лишением свободы от 5 до 10 лет с конфискации имущества или без таковой.

4. Деяния, предусмотренные частями первой, второй или третьей настоящей статьи, совершенные организованной группой, наказываются лишением свободы на срок от 7 до 12 лет.

Примечание. Деяние, предусмотренное частью первой настоящей статьи, признается совершенным в крупном размере, если стоимость перемещенных товаров превышает 200 минимальных размеров оплаты труда.

В соответствии со ст. 379 Таможенного кодекса РФ сумма штрафа или стоимость товаров и транспортных средств должна быть выплачена лицом, совершившим нарушение таможенных правил, не позднее 15 дней со дня вручения или направления ему постановления, а в случае обжалования или опротестования такого постановления — не позднее 15 дней со дня вынесения решения об оставлении жалобы или протеста без удовлетворения.

Таможенным кодексом РФ установлены меры ответственности за нарушение таможенных правил, однако УК РФ определена уголовная ответственность за уклонение от уплаты таможенных платежей. В соответствии со ст. 194 УК РФ уклонение от уплаты таможенных платежей в крупном размере наказывается штрафом в размере от 500 до 700 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 5 до 7 месяцев либо обязательными работами на срок от 120 до 180 часов. Вышеуказанное деяние, совершенное неоднократно, наказывается штрафом в размере от 700 до 1000 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 7 месяцев до 1 года, либо арестом на срок до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок до 2 лет.

Уклонение от уплаты таможенных платежей признается совершенным в крупном размере, если стоимость неуплаченных таможенных платежей превышает 1000 минимальных размеров оплаты труда.

10. Ответственность за вред, причиненный работникам предприятий

Данный вид ответственности предприятий регулируется Правилами возмещения работодателями за вред, причиненный работникам увечьем, профессиональным заболеванием либо иным повреждением здоровья, связанным с исполнением ими трудовых обязанностей, утвержденными постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 24 декабря 1992 г. № 4214-1 (в ред. Федерального закона от 24 ноября 1995 г. № 180-ФЗ). Под работодателем понимаются предприятия, учреждения и организации всех форм собственности. Ответственность предприятий за вред, причиненный работникам предприятий, регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации, а также

трудовым и уголовным законодательством.

В соответствии с нормативными актами предприятие несет материальную ответственность за вред, причиненный здоровью работников, работающих по гражданско-правовым договорам подряда и поручения, трудовым увечьем, происшедшим как на территории предприятия, так и за ее пределами, а также во время следования к месту работы или с работы на транспорте, предоставленном работодателем.

Руководителям предприятий и должностным лицам необходимо знать, что, предприятие обязано возместить в полном объеме вред, причиненный здоровью работника во время исполнения им трудовых обязанностей источником повышенной опасности, если не будет доказано, что вред возник вследствие непреодолимой силы либо умысла потерпевшего. В части второй ст. 3 Правил говорится, что предприятие освобождается от возмещения вреда, причиненного здоровью работника, если докажет, что вред причинен не по его вине и не источником повышенной опасности.

Трудовое увечье будет считаться наступившим по вине предприятия при необеспечении им работникам здоровых и безопасных условий труда, как-то: несоблюдение правил охраны труда, техники безопасности, промышленной санитарии, противопожарной безопасности и т. п.

Вред, причиненный здоровью работников при исполнении ими трудовых обязанностей по вине предприятия, подлежит возмещению в следующих видах:

выплата потерпевшему денежных сумм в размере заработка (или соответствующей его части) в зависимости от степени утраты профессиональной трудоспособности вследствие данного трудового увечья;

компенсация потерпевшим дополнительных расходов;

выплата в установленных случаях единовременного пособия;

возмещение морального ущерба.

Данные виды ответственности предприятия обеспечиваются доказательством вины предприятия на основе показаний свидетелей и следующих документов:

акт о несчастном случае на производстве;

приговор, решение суда, постановление прокурора, органа дознания или предварительного следствия;

заключение государственного инспектора труда либо других должностных лиц (органов), осуществляющих контроль и надзор за состоянием охраны и соблюдением законодательства о труде, о причинах повреждения здоровья;

медицинское заключение о профессиональном заболевании;

решение о наложении административного штрафа или дисциплинарного взыскания на должностных лиц;

решение регионального (отраслевого) отделения Фонда социального страхования о возмещении работодателем бюджету государственного социального страхования расходов на выплату работнику пособия по временной нетрудоспособности в связи с трудовым увечьем.

Суммы возмещения вреда подлежат индексации в связи с повышением стоимости жизни в установленном законом порядке.

При повышении минимального размера оплаты труда в централизованном порядке все суммы возмещения заработка увеличиваются пропорционально повышению минимального размера оплаты труда.

В соответствии со ст. 12 Правил размер возмещения вреда определяется в процентах к заработку потерпевшего до трудового увечья, соответствующих степени утраты им профессиональной трудоспособности, при этом при возмещении заработка не учитываются все виды пенсий, но учитываются все виды вознаграждения (ст. 13) за работу, включая оплату за сверхурочную работу, за работу в выходные и праздничные дни и за совместительство, кроме выплат единовременного характера (компенсация за неиспользованный отпуск, выходное пособие при увольнении и др.). За период временной нетрудоспособности и отпуска по беременности и родам учитывается выплаченное пособие.

Авторский гонорар учитывается наравне с заработком за другую работу.

Среднемесячный заработок определяется за 12 последних месяцев работы, предшествовавших трудовому увечью или утрате либо снижению трудоспособности в связи с трудовым увечьем (по выбору гражданина).

В случае профессионального заболевания среднемесячный заработок может определяться также за 12 последних месяцев работы, предшествовавших прекращению работы, повлекшей такое заболевание.

В соответствии со ст. 14 Правил по желанию гражданина из числа месяцев, за которые подсчитывается среднемесячный заработок, могут исключаться неполные месяцы работы, в течение которых гражданин был занят определенной работой. При этом исключенные месяцы заменяются другими, непосредственно предшествующими месяцами.

Порядок подсчета среднемесячного заработка гражданина определяется в соответствии со ст. 15 Правил.

В случае повторного трудового увечья среднемесячный заработок по желанию потерпевшего исчисляется за соответствующие периоды, предшествующие первому или повторному трудовому увечью.

В Правилах установлен порядок исчисления заработка граждан, работающих за границей, проходивших производственное обучение и в других случаях, например порядок возмещения вреда за время обучения новой профессии.

Работодатель (предприятие), ответственный за причинение вреда, обязан компенсировать потерпевшему сверх возмещения среднемесячного заработка дополнительные расходы, вызванные трудовым увечьем. Возмещению подлежат расходы на дополнительное питание, приобретение лекарств, протезирование, уход за потерпевшим, санаторно-курортное лечение, включая оплату проезда потерпевшего к месту лечения и обратно, а в необходимых случаях также и сопровождающего

лица, приобретение специальных транспортных средств, капитальный ремонт этих средств, приобретение горючего и др., если потерпевший признан нуждающимся в этих видах помощи и не получил их бесплатно от соответствующих организаций.

Размер дополнительных расходов определяется на основании счетов соответствующих организаций и других документов либо согласно ценам, сложившимся в той местности, в которой потерпевший понес эти расходы. Так, дополнительные расходы потерпевшим, нуждающимся в специальном медицинском уходе, устанавливаются на уровне двух минимальных размеров оплаты труда, а для других потерпевших — 60% этого уровня. Дополнительные расходы на бытовой уход определяются в размере 50% минимальной оплаты труда.

Предприятие обязано выплатить потерпевшему единовременное пособие (сверх возмещения утраченного заработка и дополнительных видов возмещения вреда), размер которого определяется в соответствии со степенью утраты профессиональной трудоспособности, исходя из установленного (на день выплаты) минимального размера оплаты труда за 5 лет. В соответствии со ст. 25 Правил предприятие обязано возместить потерпевшему, получившему трудовое увечье, моральный вред (физические и нравственные страдания) в денежной или иной материальной форме независимо от подлежащего возмещению вышеуказанного имущественного вреда.

Возмещение вреда в связи со смертью кормильца осуществляется в соответствии со ст. 26—30 Правил. Так, право на возмещение вреда имеют нетрудоспособные граждане, состоявшие на иждивении умершего или имевшие ко дню его смерти право на получение от него содержания, ребенок умершего, родившийся после его смерти, а также один из родителей, супруг или другой член семьи, если он не работает и занят уходом за детьми, братьями, сестрами или внуками умершего, не достигшими 14 лет, а тем же лицам, занятым по уходу за детьми умершего — инвалидами с детства, — до достижения ими возраста 18 лет.

Размер возмещения вреда в связи со смертью кормильца определяется в соответствии со ст. 27, 28 Правил.

В соответствии со ст. 29 Правил супруге (супругу) умершего (умершей), гражданам, имеющим право на возмещение вреда в связи со смертью кормильца, работодатель (предприятие) выплачивает единовременное пособие в сумме установленной (на день выплаты) минимальной месячной оплаты труда в расчете за пять лет, а семье, потерявшей кормильца, возмещает моральный вред в денежной или иной материальной форме независимо от подлежащего возмещению имущественного вреда. ;

Для возмещения вреда подается заявление в адрес администрации предприятия (которое несет ответственность за вред, причиненный трудовым увечьем) с приложением соответствующих документов (ст. 36-37 Правил). Предприятие обязано рассмотреть заявление о возмещении вреда и принять соответствующее решение в 10-дневный срок.

Решение администрации предприятия оформляется приказом (распоряжением, постановлением), в котором должны быть указаны граждане, получающие возмещение вреда, его размеры на каждого члена семьи и сроки выплаты. Если заинтересованный гражданин не согласен с решением предприятия или не получит ответ в 10-дневный срок со дня подачи заявления, то заявление о возмещении вреда подается в суд по усмотрению заявителя либо по месту нахождения предприятия, либо по месту жительства заявителя, либо по месту причинения вреда.

Руководителям предприятия и должностным лицам необходимо знать, что на требования о возмещении вреда, причиненного работникам увечьем, связанным с исполнением ими трудовых обязанностей, либо со смертью кормильца, исковая давность не распространяется.

При несостоятельности (банкротстве) предприятия в первую очередь удовлетворяются требования граждан, перед которыми ликвидируемое предприятие несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей (ст. 64 ГК РФ).

Возмещение вреда выплачивается:

а) потерпевшим — с того дня, когда они вследствие трудового увечья утратили полностью или частично профессиональную трудоспособность;

б) гражданам, имеющим право на возмещение вреда в связи со смертью кормильца, — со дня смерти кормильца, но не ранее дня приобретения права на возмещение вреда.

Как показывает статистика, в российской экономике за последние годы не сокращается число несчастных случаев на производстве, на предприятиях и в организациях часто нарушаются правила охраны труда, производственной санитарии и техники безопасности, поэтому вполне обоснованно в УК РФ введена уголовная ответственность за данное преступление. В соответствии со ст. 143 нарушение правил техники безопасности или иных правил охраны труда, совершенное лицом, на котором лежали обязанности по соблюдению этих правил, если это повлекло по неосторожности причинение тяжкого или средней тяжести вреда здоровью человека, наказывается штрафом в размере от 200 до 500 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 месяцев, либо исправительными работами на срок до 2 лет, либо лишением свободы на срок до 2 лет.

Вышеназванное деяние, повлекшее по неосторожности смерть человека, наказывается лишением свободы на срок до 5 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового.

Раздел XXVI

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Сущность и нормативная база учетной политики организации

Учетная политика организации является элементом системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации, в составе которой выделяются четыре уровня:

Первый уровень — законодательные акты (федеральные законы, в том числе Закон «О бухгалтерском учете», указы Президента и постановления Правительства РФ и т. п.).

Второй уровень — национальные стандарты бухгалтерского учета (ПБУ).

Третий уровень — документы рекомендательного характера (инструкции, указания, письма и т. д.).

Четвертый уровень — рабочие документы организации, формирующие ее учетную политику (приказы, инструкции, положения).

В Федеральном законе «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ (в редакции Федерального закона от 23 июля 1998 г. № 123-ФЗ) устанавливается, что «организации, руководствуясь законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, нормативными актами органов, регулирующих бухгалтерский учет, самостоятельно формируют свою учетную политику, исходя из своей структуры, отрасли и других особенностей деятельности». Порядок формирования, оформления и раскрытия учетной политики содержится в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98), утвержденном приказом Минфина РФ от 9 декабря 1998 г. № 60н (в ред. приказа Минфина РФ от 30 декабря 1999 года № 107н).

Согласно ПБУ 1/98 «под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности».

Для практической реализации целей учетной политики необходимо при ее разработке использовать некоторую совокупность общепринятых правил.

Нормативными документами, которыми следует руководствоваться в решении вопросов выбора и обоснования учетной политики организации, являются:

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ (в ред. изменений и дополнений, внесенных Федеральным

законом от 23 июля 1998 г. № 123-ФЗ), Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (в ред. приказов Минфина РФ от 30 декабря 1999 г. № 107н и от 24 марта 2000 г. № 31н), восемнадцать национальных стандартов бухгалтерского учета (ПБУ), План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н; Указания об объеме форм бухгалтерской отчетности и Указания о порядке составления бухгалтерской отчетности, утвержденные приказом Минфина РФ от 13 января 2000 г. № 4н; Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации, утвержденные приказом Министерства финансов от 28 июня 2000 г. № 60н.

Основополагающим в вопросах формирования и раскрытия учетной политики организации является Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» — ПБУ 1/98, которое введено в действие с 1 января 1999 г. и содержит следующие разделы:

1. Общие положения.
2. Формирование учетной политики.
3. Раскрытие учетной политики.
4. Изменение учетной политики.

В первом разделе помимо вышеприведенного понимания учетной политики организации подчеркивается, что в части формирования учетной политики ПБУ 1/98 распространяется на организации вне зависимости от их организационно-правовых форм. А в части раскрытия (предания гласности) учетной политики ПБУ 1/98 распространяется на организации, публикующие свою бухгалтерскую отчетность полностью или частично согласно законодательству Российской Федерации, учредительным документам либо по собственной инициативе.

При формировании собственной учетной политики организациям следует принимать во внимание такие факторы, как:

- форма собственности и организационно-правовой статус предприятия;
- отраслевая принадлежность или вид деятельности;
- организационная структура управления и наличие структурных подразделений;
- объем деятельности и размер организации; степень свободы действий в вопросах ценообразования, условий предоставления услуг;
- цели и задачи экономического развития организации на долгосрочную перспективу;
- наличие льгот по налогообложению, модель налогового учета;
- уровень квалификации административного персонала и работников бухгалтерской службы;
- система информационного обеспечения принятия решений в организации;
- обеспеченность средствами обработки информации и наличие программно-методического обеспечения.

Раздел XXVI

Формирует учетную политику главный бухгалтер (бухгалтер) организации, а утверждает ее руководитель организации.

Учетная политика оформляется соответствующей организационно-распорядительной документацией (приказами, распоряжениями и т. п.), отражающей специфические и варианты способы бухгалтерского учета, которые применяются конкретной организацией.

При формировании учетной политики по конкретному направлению ведения и организации бухгалтерского учета осуществляется выбор и обоснование одного из способов, допускаемых законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету. Если по какому-либо вопросу в нормативных документах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то бухгалтер осуществляет разработку соответствующего способа, руководствуясь действующими положениями по бухгалтерскому учету.

Способы ведения бухгалтерского учета, избранные организацией при формировании учетной политики, применяются с 1 января года, следующего за годом утверждения соответствующего организационно-распорядительного документа.

Вновь созданная организация оформляет избранную учетную политику до первой публикации бухгалтерской отчетности, но не позднее 90 дней со дня публикации прав юридического лица (государственной регистрации). Следует подчеркнуть, что способы ведения бухгалтерского учета, избранные организацией, должны применяться всеми филиалами, представительствами и иными подразделениями (включая выделенные на отдельный баланс) независимо от их местонахождения.

Помимо приказа об учетной политике организацией должны быть разработаны положения и инструкции по бухгалтерскому учету, носящие для конкретной организации обязательный характер.

Перечень вопросов по организации и ведению учета, утверждаемых при формировании учетной политики, согласно ПБУ 1/98 включает:

рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;

формы первичных учетных документов, разработанные организацией с учетом специфики ее деятельности и по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;

порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;

методы оценки активов и обязательств;

правила документооборота и технологию обработки учетной информации;

порядок контроля за хозяйственными операциями;

другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

Таким образом, можно сказать, что вся совокупность решаемых методом учетной политики вопросов делится на методические и организационно-технические.

Методические аспекты — это аспекты учетной политики, которые влияют на порядок формирования финансовых результатов деятельности организации, на оценку ее финансового состояния.

Организационно-технические аспекты — приемы и методы организации технологического процесса работы бухгалтерско-финансовой службы.

В основу формирования и раскрытия учетной политики заложены принципы, являющиеся едиными для всех организаций и обеспечивающие единые правила ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации в соответствии с требованиями законодательных и нормативных актов с целью формирования объективной и достоверной информации о деятельности организации.

К основным принципам, которые организации должны соблюдать при формировании учетной политики, относятся:

1. *Допущение имущественной обособленности*, которое означает, что активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой и других организаций.

Правовые формы, в которых может быть выражено имущественное обособление юридического лица, включают право собственности, хозяйственного ведения и оперативного управления.

2. *Допущение непрерывности деятельности* означает, что 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.

В случае ожидания прекращения деятельности предприятия стоимость его активов, как правило, оказывается значительно ниже, чем в случае нормального его функционирования. Поэтому, если у руководства предприятия есть основания предполагать, что предприятие может прекратить свою деятельность, бухгалтер должен будет составить финансовую отчетность, основываясь на предположении, что все активы будут продаваться по ликвидационной стоимости.

3. *Допущение последовательности применения учетной политики*. Этот принцип связан с предыдущим и означает, что принятые организацией способы ведения учета будут применяться из года в год.

Применение данного допущения позволяет формировать сопоставимую информацию о финансовых результатах деятельности предприятия, что позволяет анализировать их динамику и получать достоверные данные о тенденции изменения финансового положения организации.

4. *Допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности* предполагает, что 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.

Раздел XXII

Это допущение называют также принципом начисления.

Начиная с 1995 г. допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности распространяется на все виды операций и расходов. В отношении момента признания выручки от продажи продукции (работ, услуг) по поступлению денежных средств (кассовый метод) исключение сделано для малых предприятий. Предприятия, применяющие в бухгалтерском учете кассовый метод признания выручки, признают понесенные расходы также «по оплате».

Учетная политика организации должна отвечать следующим требованиям:

полноты — отражение в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности;

своевременности — своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности;

осмотрительности — предполагается большая готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов;

приоритета содержания над формой — отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, исходящее не столько из правовой формы, сколько из экономического содержания и условий хозяйствования;

непротиворечивости — тождественность данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца;

рациональности — рациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйственной деятельности и масштабов организации.

2. Организационно-технические вопросы учетной политики

Формирование организационной структуры бухгалтерской службы зависит от объема учетной работы в организации.

В соответствии со ст. 6 Федерального закона «О бухгалтерском учете» руководители организации могут выбрать различные варианты организации работы бухгалтерии:

1) учредить самостоятельную бухгалтерскую службу, возглавляемую главным бухгалтером;

2) в штатном расписании предусмотреть должность бухгалтера;

3) передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту;

4) осуществлять бухгалтерский учет лично.

Организация бухгалтерской службы предполагает определение функций главного бухгалтера, места бухгалтерии в системе управления предприятием, состава и соподчиненности входящих в нее подразделений и работников.

Для крупных и средних предприятий, имеющих сложную производственную структуру, необходима организация системы внутреннего учета и контроля, играющих важную роль в формировании на предприятии систем управленческого учета.

Требования по организации документооборота определяются Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. Главный бухгалтер самостоятельно составляет перечень учетных документов и график документооборота, в котором определены объем, последовательность и сроки выполнения учетных работ, их конкретные исполнители, порядок представления документа.

Для оформления хозяйственных операций организация может использовать как типовые формы первичных документов, содержащиеся в альбоме унифицированных форм первичной учетной документации, так и разработанные самостоятельно, в том числе для ведения внутренней бухгалтерской отчетности.

Самостоятельно разработанные формы первичных документов должны обязательно включать реквизиты, предусмотренные ст. 9 Федерального закона «О бухгалтерском учете», а именно:

- наименование документа;
- код формы;
- дату составления;
- наименование организации, от имени которой составляется документ;
- содержание хозяйственной операции, ее измерители в натуральном и денежном выражении;
- наименование должностей лиц, ответственных за совершение и правильность оформления хозяйственной операции;
- личные подписи указанных должностных лиц.

Перечень форм первичных документов, разработанных организацией самостоятельно, утверждается приказом об учетной политике и приводится в приложении к нему.

В соответствии с п. 1 ст. 6 Федерального закона «О бухгалтерском учете» ответственность за организацию учета, соблюдение законности при выполнении хозяйственных операций несет руководитель предприятия.

Руководитель организации по согласованию с главным бухгалтером утверждает перечень лиц, имеющих право подписи первичных документов.

Главный бухгалтер организации не должен принимать к исполнению и оформлению документы по операциям, противоречащим законодательству и нарушающим договорную и финансовую дисциплину, а в случае разногласий — без письменного распоряжения на то руководителя. В этом случае всю полноту ответственности за последствия совершенных операций несет руководитель организации.

При принятии учетной политики организации должен быть утвержден рабочий план счетов бухгалтерского учета, разрабатываемый на основе типового плана счетов и соответствующий специфике деятельности организации. При утверждении учетной политики Федеральным

К

законом «О бухгалтерском учете» предусмотрена также разработка правил документооборота и технологии обработки учетной информации.

Средством накопления и систематизации информации, содержащейся в первичных учетных документах, является совокупность регистров бухгалтерского учета.

В приказе об учетной политике следует указать и конкретную форму применяемых учетных регистров исходя из следующих вариантов: журнально-ордерная, мемориально-ордерная, автоматизированная, упрощенная (для субъектов малого предпринимательства), журнал — Главная книга и др.

В целях обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности периодически должна проводиться инвентаризация имущества предприятия и обязательств: основных средств, нематериальных активов, товарно-материальных ценностей, незавершенного производства, денежных средств и ценных бумаг.

Порядок и сроки проведения инвентаризации определяются руководителем организации, за исключением случаев, когда проведение инвентаризации обязательно. Обязательные случаи проведения инвентаризации перечисляются в п. 2 ст. 12 Федерального закона «О бухгалтерском учете»:

при передаче имущества в аренду, выкупе, продаже, а также при преобразовании государственного или муниципального унитарного предприятия;

перед составлением годовой бухгалтерской отчетности;

при смене материально ответственных лиц;

при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества;

в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;

при реорганизации или ликвидации организации;

в других случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

3. Методические вопросы учетной политики организации

Методическая составляющая учетной политики раскрывает способы оценки имущества, начисления амортизации, учета затрат на производство, порядок учета и финансирования ремонта основных средств, создания резервов по сомнительным долгам и др.

Методические вопросы учетной политики раскрывают те ее аспекты, которые влияют на порядок формирования финансовых результатов деятельности организации и оценку ее финансового состояния. Рассмотрим прежде всего способы бухгалтерского учета, вариантность которых предусмотрена нормативными актами по бухгалтерскому учету.

3.1. Способ оценки материально-производственных запасов

Нормативной базой для постановки учета материально-производственных запасов являются:

Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ, утвержденное приказом Минфина РФ от 27 апреля 1998 г. № 34н (пп. 55-62) (в ред. приказов Минфина РФ от 30 декабря 1999 г. № 107н и от 24 сентября 2000 г. № 31н), Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденное приказом Минфина РФ от 9 июня 2001 г. № 44н. ПБУ 5/01 введено в действие начиная с 2002 г.

По данному элементу учетной политики указываются:

метод оценки материально-производственных запасов по их видам;
последствия изменения в учетной политике методов оценки материально-производственных запасов;

стоимость материально-производственных запасов, переданных в залог;

формирование учетных групп материальных ценностей (по субсчетам);

способ учета, заготовления и приобретения материальных ресурсов.

Все организации могут самостоятельно выбирать один из четырех методов оценки запасов при определении фактической себестоимости материальных ресурсов, списываемых в производство.

Перечислим четыре варианта оценки запасов:

по средней себестоимости;

по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (ФИФО);

по себестоимости последних по времени приобретения запасов (ЛИФО);

по фактической себестоимости единицы запасов.

Один из выбранных методов списания материальных ресурсов в производство применяется в течение отчетного года.

При оценке запасов методом ФИФО, основанным на правиле «первая партия на приход — первая в расход», предполагается, что материальные ресурсы используются в отчетном периоде в последовательности их закупки, т. е. материалы, первыми поступающие в производство, должны оцениваться по себестоимости первых по времени закупок. При использовании этого метода оценка материальных ресурсов, находящихся в запасе на конец отчетного периода, производится по фактической себестоимости последних по времени закупок, а в себестоимости проданной продукции (работ, услуг) учитывается стоимость закупок, более ранних по времени приобретения.

При применении метода ЛИФО, основанного на правиле «последняя партия на приход — первая в расход», материальные ресурсы, первыми поступающие в производство, должны быть оценены по себестоимости последних по времени закупок. Стоимостная оценка

Раздел XXVI

материальных ресурсов, находящихся на складе на конец отчетного периода, в этом случае производится по фактической себестоимости более ранних по времени приобретения партий материалов.

Покажем результаты расчета фактической себестоимости материалов, списываемых в производство, и оценку стоимости материально-производственных запасов на конец отчетного периода с использованием методов ФИФО, ЛИФО и средней себестоимости на условном примере (для упрощения приводятся данные по одному виду материала).

Таблица 1

Показатели	Количество материала в натуральном выражении (т, кг и др.)	Цена за единицу (руб.)	Стоимость материалов (руб.)
1. Остаток на начало отчетного периода	5	100	500
2. Поступило за отчетный период:			
1-я партия	40	110	4400
2-я партия	20	115	2300
3-я партия	30	120	3600
3. Отпущено в производство	85		?
4. Остаток на конец отчетного периода	10		?

Расчет фактической себестоимости материала (C_{ϕ}), списанного в производство по методу ФИФО, приводит к следующему результату:

$$C_{\phi} = 5 \times 100 + 40 \times 110 + 20 \times 115 + 20 \times 120 = 9600 \text{ руб.}$$

Из третьей партии остается на складе 10 ед., и тогда стоимость остатка материалов на конец отчетного периода (O_k) составит $O_k = 10 \times 120 = 1200$ руб.

При использовании метода ЛИФО в себестоимость продукции будет включена сумма 9750 руб.: $C_{\phi} = 30 \times 120 + 20 \times 115 + 35 \times 100 = 9750$ руб.

Стоимость остатков материалов на конец отчетного периода определится следующим образом: $O_k = 5 \times 100 + 5 \times 120 = 1050$ руб.

Покажем результат расчетов тех же показателей с применением средней фактической себестоимости материала. Сначала определим среднюю себестоимость единицы материала (Z):

$$\begin{aligned} \bar{Z} &= \frac{5 \cdot 100 + 40 \cdot 110 + 20 \cdot 115 + 30 \cdot 120}{95} = \frac{500 + 4400 + 2300 + 3600}{95} \\ &= 113,68 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Тогда стоимость материала, списанного в производство, составит 9662,8 руб. ($C_{\phi} = 113,68 \times 85$), а остаток материала на конец отчетного периода — 1136,8 руб. ($O_k = 10 \times 113,68$).

Для удобства сопоставления показателей, полученных при применении указанных методов, составим табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Показатели	Метод оценки запасов		
	ФИФО	ЛИФО	По средней себестоимости
1. Фактическая себестоимость списываемых в производство материалов (руб.)	9600	9750	9662,8
2. Стоимостная оценка остатка материалов на конец отчетного периода (руб.)	1200	1050	1136,8

Сравнение данных табл. 2 показывает, что метод **ФИФО** ведет к завышению прибыли, а также к завышению стоимости остатка материалов в балансе на конец отчетного периода. Применение метода **ЛИФО** приводит к завышению себестоимости (занижению прибыли) и занижению стоимости остатка материалов в балансе на конец отчетного периода.

Расчет с применением средней себестоимости приводит к результату, занимающему промежуточное положение, что и объясняет его наиболее частое применение, особенно когда не вполне очевидны выгоды того или иного метода оценки запасов.

В соответствии с п. 59 Положения готовая продукция в бухгалтерском учете отражается по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости либо по прямым статьям затрат.

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета и Инструкцией по его применению возможны два варианта отражения в учете процесса приобретения и заготовления материалов. В первом случае формирование фактической себестоимости материалов осуществляется непосредственно на счете 10 «Материалы», во втором случае — с использованием дополнительных счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». При таком варианте организация ведет учет материалов на счете 10 по учетным ценам. Принципы формирования учетной цены устанавливаются организацией самостоятельно, выбранный метод закрепляется в учетной политике.

3.2. Способ начисления амортизации и списания стоимости нематериальных активов

Нормативной базой по учету нематериальных активов является Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000, утвержденное приказом Минфина РФ от 16 октября 2000 г. № 91н.

По данному элементу учетной политики указываются:
 перечень объектов нематериальных активов, принятых на учет;
 способ оценки нематериальных активов, приобретенных не за денежные средства;
 срок службы по каждому объекту нематериальных активов;

способ начисления амортизации по отдельным видам нематериальных активов;

способ отражения в бухгалтерском учете амортизационных отчислений по нематериальным активам.

Для принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве нематериальных необходимо одновременное выполнение следующих условий:

отсутствие материально-вещественной формы;

возможность выделения из другого имущества;

использование в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, либо для управленческих нужд организации;

использование в течение длительного периода (более 12 месяцев);

способность приносить организации доход в будущем;

отсутствие у организации намерений к последующей перепродаже данного имущества;

наличие надлежащим образом оформленных документов, подтверждающих существование актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности.

Таким образом, с учетом приведенных условий к нематериальным активам относятся объекты интеллектуальной собственности и исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности.

Кроме того, к нематериальным активам относятся организационные расходы (расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами вкладом участников в уставный капитал) и деловая репутация организации.

Нематериальные активы отражаются в учете и отчетности в сумме затрат на приобретение и расходов по их доведению до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях.

В ПБУ 14/2000 перечислены три возможных способа начисления амортизации нематериальных активов:

линейный способ;

способ уменьшаемого остатка;

способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Годовая сумма начисленной амортизации определяется следующим образом:

при линейном способе — исходя из первоначальной стоимости нематериального актива и нормы амортизации, определенной на основании срока полезного использования данного объекта;

при способе уменьшаемого остатка — исходя из остаточной стоимости нематериального "актива на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по нематериальным активам начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере $\frac{1}{n}$ 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 нематериального актива и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования нематериального актива.

Согласно п. 15 ПБУ 14/2000* «применение одного из способов по группе однородных нематериальных активов производится в течение всего срока их полезного использования».

В свою очередь, срок полезного использования объектов нематериальных активов устанавливается организацией самостоятельно. Поскольку нематериальные активы входят в состав внеоборотных активов, срок их полезного использования должен быть больше одного года.

Кроме того, в приказе по учетной политике указывается способ погашения стоимости нематериальных активов: либо путем накопления сумм амортизационных отчислений на отдельном счете; либо путем уменьшения первоначальной стоимости нематериального актива.

3.3. Учет основных средств

Нормативной базой по учету основных средств являются Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утверждено приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н) и Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н.

По данному элементу учетной политики указываются:

- оценка стоимости основных средств и ее изменение;
- установленный организацией срок полезного использования основных средств (по основным группам);
- перечень объектов основных средств, стоимость которых не погашается;
- информация об объектах основных средств, полученных по договору аренды;
- порядок финансирования ремонта производственных основных средств;
- способ начисления амортизации;
- порядок проведения инвентаризации.

В соответствии с п. 4 ПБУ 6/01 «при принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве основных средств необходимо единовременное выполнение следующих условий:

- а) использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- б) использование в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- в) организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов;

г) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем».

Таким образом в ПБУ 6/01 отменен стоимостный критерий отнесения активов к основным средствам. Вместе с тем объекты стоимостью не более 10 000 руб. разрешается списывать на затраты на производство (в соответствии с приказом Минфина РФ от 8 мая 2002 г. № 45н).

3.3.1. Порядок учета и финансирования затрат на ремонт производственных основных средств

В настоящее время предусмотрены четыре варианта учета и финансирования затрат на выполнение ремонта производственных основных средств. Источник финансирования во всех вариантах одинаков — текущие издержки, а отличаются варианты периодом, в себестоимость продукции которого будут включены расходы на ремонт.

Первый вариант — затраты на ремонт относятся на себестоимость того отчетного периода, в котором были проведены ремонтные работы. Этот вариант наиболее распространен в настоящее время в том числе и на малых предприятиях.

Второй вариант предусматривает создание ремонтного фонда, отчисления в который определяются на основе балансовой стоимости основных производственных фондов и нормативов отчислений, утверждаемых самими организациями. Этот вариант характерен для крупных предприятий с большим количеством основных средств.

Третий вариант связан с созданием резерва на проведение ремонтных работ в течение отчетного года, который учитывается на счете 96 «Резервы предстоящих расходов».

Четвертый вариант предполагает постепенное накопление фактических затрат на ремонт на счете 97 «Расходы будущих периодов» с последующим списанием их на себестоимость продукции.

3.3.2. Способ начисления амортизации по основным средствам

Стоимость объектов основных средств погашается путем начисления амортизации, за исключением случаев, определенных в ПБУ 6/01.

Согласно п. 17 ПБУ 6/01 амортизация не начисляется, во-первых: по объектам жилищного фонда (жилые дома, общежития, квартиры и др.), объектам внешнего благоустройства и другим аналогичным объектам (лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированным сооружениям судоходной обстановки и т. п.);

по продуктивному скоту, буйволам, волам и оленям, многолетним насаждениям, не достигшим эксплуатационного возраста;

по объектам основных средств некоммерческих организаций.

По вышеуказанным объектам в соответствии с ПБУ 6/01 производится начисление износа за балансом в конце отчетного года по установленным нормам амортизационных отчислений.

Во-вторых, амортизация не начисляется по объектам основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки и объекты природопользования).

В соответствии с ПБУ 6/01 начисление амортизации приостанавливается:

в случае перевода объекта основных средств по решению руководителя организации на консервацию на срок более 3 месяцев;

в период восстановления объекта, продолжительность которого превышает 12 месяцев.

Амортизация основных средств производится одним из следующих способов (табл. 3):

линейный способ;

способ уменьшаемого остатка;

способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;

способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Таблица 3

Расчет суммы амортизационных отчислений

Способ начисления амортизационных отчислений	Расчет суммы амортизационных отчислений
1. Линейный способ	$A_{\text{отч}} = ПС_j \times N_{\text{af}} : 100,$ <p>где $A_{\text{отч}}$ — годовая сумма амортизационных отчислений; $ПС_j$ — первоначальная (восстановительная в случае переоценки) стоимость j-го объекта основных средств; N_{af} — годовая норма амортизационных отчислений, исчисленная исходя из срока полезного использования этого объекта</p>
2. Способ уменьшаемого остатка	$A_{\text{отч}} = ОС_j \times N_{\text{af}} \times K_{\text{уск}},$ <p>где $ОС_j$ — остаточная стоимость j-го объекта основных средств; $K_{\text{уск}}$ — коэффициент ускорения (устанавливается законодательством РФ)</p>
3. Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования объекта	$A_{\text{отч}} = ПС_j \times \frac{\text{Число лет, оставшихся до конца срока службы объекта}}{\text{Сумма чисел лет срока полезного использования объекта}}$
4. Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)	$A_{\text{отч}} = Q_j \times \frac{ПС_j}{Q_{\text{пл}}},$ <p>где Q_j — натуральный показатель объема продукции (работ) в отчетном периоде по j-му объекту основных средств; $ПС_j$ — первоначальная стоимость j-го объекта основных средств; $Q_{\text{пл}}$ — предполагаемый объем продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта (основных средств)</p>

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу.

При линейном способе стоимость основных средств переносится на издержки производства равномерно в течение срока их полезного использования. При способе уменьшаемого остатка — по нормам применительно к остаточной стоимости основных средств. Таким образом, наибольшая сумма амортизации начисляется в первый год использования основных средств с постепенным равномерным снижением суммы амортизационных начислений в последующие годы. При способе списания стоимости по сумме чисел лет их полезного использования на первый год приходится наибольшая доля амортизационных отчислений с постепенным снижением начислений в последующие годы, а способ списания стоимости пропорционально объему продукции регулируется показателем объема продукции в отчетном периоде.

Срок полезного использования объекта основных средств определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету.

Согласно ПБУ 6/01 «сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит доход организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемого к получению в результате использования этого объекта».

В соответствии с ПБУ 6/01 «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 течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере $\frac{1}{12}$ годовой суммы.

В соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «субъекты малого предпринимательства вправе применять ускоренную амортизацию основных производственных фондов с отнесением затрат на издержки производства в размере, в два раза превышающем нормы, установленные для соответствующих видов основных фондов.

Наряду с применением механизма ускоренной амортизации субъекты малого предпринимательства могут списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 50 процентов первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы более трех лет.

В случае прекращения деятельности малого предприятия до истечения одного года с момента ввода его в действие суммы дополнительно начисленной амортизации подлежат восстановлению за счет увеличения балансовой прибыли указанного малого предприятия».

Доходы и расходы от списания основных средств подлежат зачислению на счет прибылей и убытков в качестве операционных доходов и расходов.

Кроме того, в приказе об учетной политике организация-арендодатель указывает, является ли доход от сдачи имущества в аренду доходом от основной деятельности или прочим доходом, и таким образом устанавливается арендная плата.

Эти вопросы в соответствии с ПБУ 9/99 «Учет доходов организации» организация решает самостоятельно.

3.4. Учет и списание затрат на производство

Положением *по бухгалтерскому учету «Расходы организации»* (ПБУ 10/99), утвержденным приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н, действующими методическими рекомендациями и инструкциями по планированию, учету и калькулированию себестоимости выполненных работ организациям разрешается применять различные способы группировки и списания затрат на производство в зависимости от технико-организационных и других особенностей предприятия и целевой установки системы управления.

1. При применении организациями группировки затрат на производство и разделении их на прямые и косвенные принято исчислять полную производственную себестоимость готовой продукции, выполненных работ, оказанных услуг.

Прямые расходы учитывают на соответствующих калькуляционных счетах издержек производства: основного производства, вспомогательных производств, а косвенные — на собирательно-распределительных счетах: общепроизводственных расходов (счет 25) и общехозяйственных расходов (счет 26).

В конце отчетного периода косвенные расходы подлежат списанию в дебет счета 20 или 23 с одновременным их распределением между объектами калькулирования пропорционально выбранной базе. В результате определяется полная фактическая производственная себестоимость готовой продукции, работ и услуг.

2. При группировке и списании допускается деление затрат на переменные (условно-переменные) и постоянные (условно-постоянные). Последний вид расходов в конце отчетного периода в полной сумме списывается на уменьшение выручки от реализации продукции. В этом случае калькулируется неполная (ограниченная) себестоимость продукции, работ, услуг.

Применение второго варианта учета затрат и результатов на уровне прямых (переменных) расходов позволяет в условиях рыночной экономики установить нижний предел цены, до которого предприятие

Раздел XXVI

может снижать цену в случае падения спроса на выпускаемую им продукцию.

3.5. Способ признания коммерческих и управленческих расходов

Нормативной базой по данному вопросу является Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденное приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н. Согласно ПБУ 10/99 организации могут полностью включать коммерческие и управленческие расходы в себестоимость проданных продукции, работ, услуг в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Не списанными в установленном порядке могут быть расходы на упаковку и транспортировку в случае, если организация не признает полной суммы коммерческих расходов в полной себестоимости продукции.

3.6. Метод определения выручки от продажи продукции, работ, услуг

Пунктом 12 разд. IV ПБУ 9/99 «Доходы организации» (приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н) установлено, что выручка в бухгалтерском учете признается при наличии следующих условий:

- 1) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- 2) сумма выручки может быть определена;
- 3) уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив, либо когда отсутствует неопределенность в отношении получения актива;
- 4) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- 5) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете признается не выручка, а кредиторская задолженность.

Выручка от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления признается в бухгалтерском учете по мере готовности работы, продукции или по завершении выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции в целом.

3.7. Состав и способы списания расходов будущих периодов

По данному элементу учетной политики указываются:-
структура расходов будущих периодов;
сроки и порядок погашения расходов будущих периодов по каждой позиции.

Расходы будущих периодов — это расходы, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам. Они подлежат отнесению на издержки производства или обращения в порядке, устанавливаемом организацией (равномерно, пропорционально объему продукции) в течение периода, к которому относятся.

К расходам будущих периодов относятся затраты:

связанные с подготовительными к производству работами в сезонных отраслях;

на освоение новых производств, установок и агрегатов;

связанные с освоением новых видов продукции и технологических процессов;

на рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий;

единовременного характера по массовому набору рабочих при организации или при расширении производства (строительства);

по ремонту арендованных основных средств, если договором аренды предусмотрено их покрытие за *счет* средств арендатора;

связанные с уплатой вперед сумм арендной платы;

по неравномерно производимому текущему ремонту основных средств, когда не создается соответствующий резерв или фонд;

определяемые суммой подписки на техническую литературу;

связанные с уплатой процентов по заемным средствам;

связанные с платой за телефон и коммунальные услуги;

единовременные расходы, связанные с рекламой продукции (работ, услуг).

3.8. Учет резервов предстоящих расходов и платежей

По данному элементу учетной политики указывается перечень резервов предстоящих расходов и платежей. К ним относятся резервы:

для оплаты предстоящих очередных отпусков;

для выплаты вознаграждения за выслугу лет;

для выплаты вознаграждения по итогам работы за год;

на ремонт основных средств, если ремонт производится неравномерно в течение года или производится за счет арендатора по условиям договора аренды;

на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;

на другие цели.

Вопрос о целесообразности создания того или иного резерва решается организацией в зависимости от отраслевой специфики и ее имущественного состояния.

3.9. Порядок создания резервов по сомнительным долгам

Создание резерва по сомнительным долгам как элемент учетной политики применяется к организациям, определяющим выручку для целей налогообложения по мере отгрузки и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов,

В соответствии с п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ, утвержденного приказом Минфина РФ от 29, июля 1998 г. № 34н, организация может создать резервы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации. «Сомнительным[^]долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договорами, и не обеспечена соответствующими гарантиями». По данному элементу учетной политики указываются порядок и сроки создания резерва. При этом руководствуются п. 77 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ. В соответствии с данным пунктом дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, другие долги, нереальные для взыскания, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, либо письменного обоснования, либо приказа (распоряжения) руководителя организации. Создавать резерв по сомнительным долгам разрешается в течение всего года. Так как сумма созданного резерва учитывается в составе внереализационных расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по прибыли, то сроки проведения инвентаризации дебиторской задолженности должны соответствовать срокам уплаты налога на прибыль.

Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично. Если до конца года, следующего за годом создания резерва сомнительных долгов, этот резерв в какой-либо части не будет использован, то неизрасходованные суммы присоединяются при составлении бухгалтерского баланса на конец отчетного года к финансовым результатам».

Списание долга (в виде безнадежной к взысканию дебиторской задолженности) в убыток вследствие неплатежеспособности должника не является аннулированием задолженности. Для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника эта задолженность в течение 5 лет с момента списания должна отражаться бухгалтерским балансом на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов».

3.10. Порядок распределения и использования чистой прибыли

Инструкцией по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия и пояснениями к счету 84 «Нераспределенная прибыль» (непокрытый убыток) предусматриваются варианты распределения и использования чистой прибыли, когда чистая прибыль предварительно распределяется на начисление дивидендов (доходов), отчисления в резервные фонды организации, покрытие убытков прошлых лет; либо прибыль по доходам по окончании года не распределяется и организация работает с нераспределенной прибылью.

Каждое предприятие самостоятельно решает вопрос о варианте распределения и использования чистой прибыли.

4. Раскрытие и изменение учетной политики

Порядок раскрытия учетной политики организации установлен ПБУ 1/98. В соответствии с п. 11 разд. III «Раскрытие учетной политики» «организация должна раскрывать принятые при формировании учетной политики способы бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности».

Существенными признаются способы ведения бухгалтерского учета, без знания о применении которых заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности невозможна достоверная оценка финансового положения, движения денежных средств или финансовых результатов деятельности организации.

Согласно п. 15 ПБУ 1/98 существенные способы ведения бухгалтерского учета подлежат раскрытию в пояснительной записке, входящей в состав бухгалтерской отчетности предприятия за отчетный год/

К таким существенным способам ведения бухгалтерского учета относятся способы амортизации основных средств, нематериальных и иных активов, оценки производственных запасов, товаров, незавершенного производства и готовой продукции, признания прибыли от продажи продукции, товаров, работ, услуг и др.

В соответствии с Методическими рекомендациями о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации (приказ Минфина от 28 июня 2000 г. № 60н) «показатели об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях, а также составляющих капитала должны приводиться в бухгалтерской отчетности обособленно в случаях их существенности... Каждый существенный показатель должен представляться в бухгалтерской отчетности отдельно. Несущественные суммы аналогичного характера или назначения могут объединяться и не представляться отдельно».

При этом следует иметь в виду, что существенной признается сумма, отношение которой к общему итогу соответствующих данных за отчетный год составляет не менее 5%.

Вместе с тем данным документом организациям предоставлено право применять для целей отражения в бухгалтерской отчетности существенной информации критерий, отличный от вышеназванного.

В Положении по бухгалтерскому учету ПБУ 1/98 предусмотрен самостоятельный раздел, посвященный вопросам изменения учетной политики организации, в котором приводится перечень случаев, когда возможно изменение учетной политики:

изменения законодательства Российской Федерации или нормативных актов по бухгалтерскому учету;

разработка организацией новых способов ведения бухгалтерского учета. Применение нового способа ведения бухгалтерского учета предполагает более достоверное представление фактов хозяйственной деятельности в учете и отчетности организации или меньшую трудоемкость учетного процесса без снижения степени достоверности информации;

существенное изменение условий деятельности. Существенное изменение условий деятельности организации может быть связано с реорганизацией, сменой собственников, изменением видов деятельности и т. п.

В ПБУ 1/98 уточнено также, что «не считается изменением учетной политики утверждение способа ведения бухгалтерского учета фактов хозяйственной деятельности, которые отличны по существу от фактов, имевших место ранее, или возникли впервые в деятельности организации».

Оформляется изменение учетной политики в том же порядке, что и принятая учетная политика (соответствующей организационно-распорядительной документацией, приказом, распоряжением и т. п.).

Изменение учетной политики должно вводиться с 1 января года (начала финансового года), следующего за годом ее утверждения соответствующим организационно-распорядительным документом.

Последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств и финансовые результаты деятельности организации, оцениваются в денежном выражении.

Последствия изменения учетной политики подлежат отражению в бухгалтерском учете и отчетности. Последствия могут считаться существенными, если наличие информации о них может повлиять на принятие решения пользователем данной отчетности. Под пользователями бухгалтерской отчетности понимаются учредители, акционеры, кредитные учреждения, деловые партнеры и т. п.

Отражение последствий в бухгалтерском учете и отчетности осуществляется таким образом:

порядок отражения последствий, вызванных изменениями законодательства, предусматривается в самом нормативном документе, устанавливающем эти изменения;

если нормативным документом это не предусмотрено, то последствия отражаются в общеустановленном порядке;

если последствия изменения учетной политики вызваны иными причинами, не связанными с изменениями законодательства, то их отражение в отчетности организации производится исходя из требования представления числовых показателей минимум за два года, кроме случаев, когда невозможно получить достаточно надежной оценки.

Изменения учетной политики за год, следующий за отчетным, объявляются в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности организации.

5. Основные отличия российских и международных стандартов финансовой отчетности

За последние годы российская система бухгалтерского учета и отчетности существенно изменилась в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Эти стандарты разрабатываются Комитетом международных Стандартов учета (КМСУ), созданным в 1973 г. в соответствии с соглашением бухгалтерских органов Австралии, Германии, Канады, Мексики, Нидерландов, Франции, Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии, Японии и США. Деятельность КМСУ направляется Советом из представителей 13 стран и 4 организаций, проявляющих интерес к финансовой отчетности.

Задачи КМСУ определены в его составе следующим образом:

формулировать и издавать в государственных интересах стандарты учета, подлежащие применению при составлении и представлении финансовой отчетности, стимулировать их принятие во всем мире и наблюдать за их внедрением;

работать для совершенствования и гармонизации бухгалтерских инструкций, стандартов и процедур, относящихся к представлению бухгалтерской отчетности.

Учетная практика в странах с продолжительной историей развития рыночных отношений является отражением потребности в информации лиц, принимающих управленческие решения, и определяется набором правил-стандартов, определяющих методику и технику ведения бухгалтерского учета.

Так, в США порядок составления отчетности определяется национальными учетными стандартами, которые известны как Общепринятые принципы бухгалтерского учета (*Generally Accepted Accounting Principles — GAAP*) и имеют рекомендательный характер. В Великобритании основным регулятором в области бухгалтерского учета является Закон о компаниях, в котором отдельный раздел посвящен ведению учета и аудита. Во Франции используются два основных документа: Закон о бухгалтерском учете и Декрет о бухгалтерском учете. Что касается методологии учета, то она задается национальным планом счетов.

В условиях интеграции и глобализации экономики нестыковка различных систем бухгалтерского учета приводит к необходимости решения проблемы гармонизации бухгалтерского учета. Определенная унификация достигается путем внедрения международных стандартов бухгалтерского учета (*International Accounting Standards — IAS*).

Программа реформирования бухгалтерского учета в России в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности была утверждена постановлением Правительства РФ от 6 марта 1998 г. № 283. В ней подчеркивается, что должна быть обеспечена непротиворечивость российской системы бухгалтерского учета общепризнанным в мире подходам к ведению бухгалтерского учета, введены процедуры корректировки финансовой отчетности в связи с инфляцией, пересмотрены допустимые способы оценки имущества и обязательств и т. д. Для обеспечения реформирования бухгалтерского учета по основным направлениям был разработан ряд национальных стандартов — Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ) и утверждены новый План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению.

Опора на МСФО становится необходимым условием выхода российских предприятий на фондовый рынок или получения зарубежного финансирования (см. приказ Минфина РФ от 28 июня 2000 г. № 60н «Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации»).

Еще ранее постановлением Правительства РФ от 13 июня 1997 г. № 701 установлено, что реформируемые государственные и муниципальные унитарные предприятия и иные коммерческие организации могут получать государственные гарантии под займы для реализации инвестиционных проектов, если они применяют международные стандарты бухгалтерского учета.

Таким образом, уже сейчас существует группа организаций, которые ведут или планируют вести бухгалтерский учет в соответствии с требованиями МСФО. К этой группе относятся организации, выходящие на международные рынки ценных бумаг, привлекающие иностранных инвесторов, а также филиалы и представительства иностранных организаций. Составление бухгалтерской отчетности по международным стандартам является дополнительной нагрузкой на финансово-бухгалтерскую службу предприятия, поскольку приводит к необходимости параллельно вести два вида учета — в российских и международных стандартах.

Бухгалтерский учет ведется с целью предоставления информации:

- а) полезной для принятия инвестиционных и схожих решений в области финансирования и операционной деятельности;
- б) для оценки и прогноза движения денежных средств;
- в) о ресурсах предприятия, правах и требованиях на эти ресурсы и их изменении;
- г) о финансовой структуре капитала предприятия;

д) о финансовом положении, эффективности и изменениях в финансовом положении предприятия.

Финансовое положение предприятия определяется «качеством» его экономических ресурсов (активов), его финансовой структурой, платежеспособностью, ликвидностью и способностью адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды, в которой оно функционирует.

Информация об имеющихся в распоряжении предприятия ресурсах и его способности изменить их структуру является основой прогнозирования способности предприятия управлять в перспективе денежными средствами и их эквивалентами.

Информация о финансовой структуре капитала необходима для принятия решений о целесообразности и возможности получения кредитов, займов, о распределении предстоящей прибыли и наличности в составе средств, вложенных в предприятие. Это представляет интерес с точки зрения оценки возможностей развития предприятия и как следствие — роста его доходов.

Информация о ликвидности и платежеспособности необходима для оценки способности предприятия выполнять свои финансовые обязательства в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Информация об эффективности деятельности предприятия (т. е. его рентабельности) требуется для оценки возможных изменений в ресурсах (активах), которые придется в дальнейшем контролировать.

Информация о финансовом положении представляется в финансовой отчетности, прежде всего в балансе и отчете о прибылях и убытках. Важная информация для анализа финансового положения содержится в отчете о движении денежных средств. Финансовая отчетность включает приложения, дополнительные таблицы и другую информацию:

отвечающую требованиям пользователей по отдельным статьям в балансе и отчете о прибылях и убытках;

содержащую выводы о рисках, воздействующих на предприятие;

раскрывающую какие-либо ресурсы и обязательства, их отражение в балансе;

по географическим и промышленным сегментам;

о воздействии на деятельность предприятия изменяющихся цен.

Международная практика свидетельствует о том, что отчетность, трансформированная с учетом МСФО, отличается высокой информативностью и полезностью для пользователей.

В российских условиях трансформированная отчетность необходима большому количеству дочерних компаний с иностранными инвестициями для обеспечения возможности включения ее в консолидированную отчетность материнских компаний.

Вместе с тем нельзя не отметить наличие ряда различий в российских нормативных актах и международных стандартах, прежде всего в части понимания качественных характеристик финансовой отчетности. Российские нормативные акты предписывают обеспечить

«полноту и достоверность» данных, международные стандарты «понятность, уместность, надежность и сопоставимость» отчетных данных.

Применение международных стандартов финансовой отчетности опирается на два основополагающих допущения: **начисления и непрерывности деятельности**. В российских национальных стандартах эти требования раскрыты в разд. 2 «Формирование учетной политики» ПБУ 1/98 «Учетная политика организации».

Согласно МСФО финансовая отчетность составляется по методу **начисления**. По этому методу результаты операций и прочих событий признаются по факту их совершения (а не тогда, когда денежные средства или их эквиваленты получены или выплачены). Хозяйственные операции отражаются в учетных записях и включаются в финансовую отчетность тех периодов, к которым они относятся. Финансовая отчетность, составленная по методу начисления, информирует пользователей не только о прошлых операциях, связанных с выплатой или получением денежных средств, но и об обязательствах заплатить деньги в будущем или же о возможных источниках получения денежных средств, что чрезвычайно важно для пользователей при принятии экономических решений. Согласно Российским стандартам учета и отчетности (РСУиО) факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду (и, следовательно, отражаются в бухгалтерском учёте), в котором они имели место, независимо от времени фактического поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами. Однако этот принцип реализуется неполно, большей частью как метод определения момента реализации по факту отгрузки, а вопрос о применении этого принципа в отношении признания расходов на практике не всегда осуществляется.

Согласно ст. 9 гл. 2 Федерального закона «О бухгалтерском учете» бухгалтерский учет ведется на основании первичных учетных документов. Поэтому многие затраты, относящиеся к данному отчетному периоду, без наличия всех необходимых первичных документов не начисляются предприятиями в этом отчетном периоде, что приводит к искажению финансовых результатов. Это происходит вследствие того, что основным пользователем бухгалтерской отчетности российских предприятий являются налоговые органы, а затраты без первичных учетных документов для целей налогообложения не принимаются.

Второе допущение — **непрерывность деятельности**. В соответствии с МСФО при составлении финансовой отчетности обычно предполагается, что компания действует и будет действовать в обозримом будущем. Таким образом, предполагается, что компания не нуждается в ликвидации или существенном сокращении масштабов своей деятельности, но если такое намерение или необходимость существует, это должно быть отражено в финансовой отчетности следующим образом:

имущество отражается по ликвидационной стоимости;

активы, которые не могут быть получены в полном объеме, должны быть списаны;

должны быть начислены обязательства в связи с прерыванием договоров и экономическими санкциями.

Учетная политика, принимаемая в российской организации, исходит из того, что предприятие будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у него отсутствуют намерения или необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности, следовательно, обязательства предприятия будут погашаться в установленном порядке.

Однако реальное применение принципа непрерывности деятельности предприятия при подготовке организации бухгалтерских отчетов в России выполняется далеко не всеми предприятиями: часть из них, в основном относящихся к сфере производства, находится на грани банкротства, а другие создаются только для того, чтобы ликвидироваться в ближайшем будущем.

Рассмотрим трактовку качественных признаков в международных стандартах.

Понятность согласно МСФО является основным качеством информации. Этот критерий предполагает, что пользователи смогут быстро понять сообщаемые им сведения. Пользователи, в свою очередь, должны иметь достаточные знания в области ведения бизнеса и бухгалтерского учета. Однако сложную для восприятия информацию, которая необходима для принятия экономических решений, нельзя исключать из финансовой отчетности лишь по той причине, что она может быть непонятной для отдельных пользователей.

В соответствии с российской практикой бухгалтерского учета и соответствующими нормативными документами по ее регулированию понятность представления отчетности связана с ее содержанием и форматом, устанавливаемым Министерством финансов для всех коммерческих организаций производственного, торгового и сервисного характера. В настоящее время, если выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения. При этом должна быть обеспечена нейтральность информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности.

В соответствии с МСФО полезная для пользователей информация — это уместная информация. Информация является уместной, когда она влияет на экономические решения пользователей, помогая им оценивать прошлые, настоящие и будущие события, а также подтверждать или исправлять их прошлые оценки. Отдельные изменения, внесенные в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», приблизили российские стандарты бухгалтерской отчетности к МСФО и повысили ценность содержащейся в отчетности информации для целей прогнозирования и оценки результатов деятельности организации. Это касается отчета о прибылях и убытках (форма № 2), где выделены

в самостоятельные" показатели «Чрезвычайные расходы» и «Чрезвычайные доходы». Кроме того, утверждены ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам» и ПБУ 11/2000 «Информация об аффилированных лицах».

На уместность информации серьезное влияние оказывают ее характер и **существенность**. Информация считается существенной, если ее отсутствие или искажение могло бы повлиять на экономическое решение пользователей, которое принято на основании финансовой отчетности.

В соответствии с российской практикой и нормативным регулированием бухгалтерского учета и отчетности бухгалтерские отчеты должны содержать все данные, которые оказывают существенное влияние на решения пользователей. Существенность информации и ее значимость в бухгалтерских отчетах российских организаций достигаются за счет того, что они составлены по формам бухгалтерской отчетности. Состав этих форм определен Федеральным законом «О бухгалтерском учете» (ст. 13). В ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» содержится перечень показателей, обязательных для отражения в отчетности в интересах всех ее пользователей. Если организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения.

В методических рекомендациях о порядке формирования бухгалтерской отчетности существенность рекомендуется оценивать количественным цензом — пятипроцентным удельным весом значения показателя отчетности в общем итоге валюты баланса или общего объема доходов организации. По мнению авторитетных российских специалистов в области бухгалтерского учета, использование количественных цензов существенности показателей отчетности не решает проблемы, существенность данных отчетности обеспечивается адекватным раскрытием отчетной информации в соответствии с основными целями предпринимательской деятельности.

Согласно МСФО, чтобы быть полезной, информация также должна быть **надежной**. Информация является надежной, когда в ней нет существенных ошибок и искажений и когда пользователи могут положиться на нее как на представляющую правдиво то, что она либо должна представлять, либо от нее обоснованно ожидается, что она будет это представлять.

Российскими стандартами учета правдивость информации бухгалтерских отчетов обеспечивается использованием методов учета и процедур оценки, утвержденных Минфином РФ. Существенные способы ведения бухгалтерского учета бухгалтер должен раскрывать в пояснительной записке, которая входит в состав годовой бухгалтерской отчетности организации. Правдивость отчетных данных предполагает также отсутствие существенных ошибок и отклонений в бухгалтерской отчетности.

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» в состав бухгалтерской отчетности должно входить аудиторское заключение, подтверждающее ее достоверность и правдивость.

Согласно МСФО информация должна принимать во внимание не столько юридическую форму сделок или иных фактов хозяйственной деятельности, сколько их экономическую сущность. Принцип приоритета содержания перед формой также провозглашен в ПБУ 1/98 «Учетная политика организации», где предусмотрено, что хозяйственные операции должны отражаться в бухгалтерском учете исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания. Однако на практике этот принцип иногда не соблюдается, так как отсутствует механизм реализации, — в основу большинства учетных действий положен первичный документ, который должен отвечать установленным требованиям.

В соответствии с международными стандартами, чтобы быть надежной, информация, содержащаяся в финансовой отчетности, должна быть нейтральной. Финансовая отчетность не будет нейтральной, если самим отбором или предоставлением информации она оказывает влияние на принятие пользователем решения.

В ПБУ 4/99 также указывается на необходимость обеспечения нейтральности информации при формировании бухгалтерской отчетности организации. Этот термин определяется как исключение одностороннего удовлетворения интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими. Информация не является нейтральной, если посредством отбора или формы предоставления она влияет на решения и оценки пользователей с целью достижения predetermined результатов или последствий.

При сопоставлении положений МСФО и РСУиО в отношении нейтральности информации, содержащейся в финансовых отчетах, можно видеть, что различий в толковании этого требования практически не существует. Однако при составлении отчетности российскими предприятиями требование нейтральности (объективности) не всегда соблюдается, потому что руководством предприятия субъективно выделяются приоритетные группы пользователей (например, определенные инвесторы из числа всех инвесторов или чаще — налоговая инспекция).

Осмотрительность, как она трактуется в международных стандартах, — это осторожность в формировании суждений, которые необходимы при расчетах в условиях неопределенности. Согласно этому принципу активы или доходы не должны быть завышены, а обязательства или расходы — занижены. Соблюдение принципа осмотрительности не позволяет, к примеру, создавать скрытые резервы и чрезмерные запасы, сознательно занижать активы или доходы или завышать обязательства или расходы. В таком случае финансовая отчетность не была бы нейтральной и, следовательно, утратила бы надежность.

Что касается применения принципа осмотрительности, то в ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» установлено, что учетная политика

должна обеспечить большую готовность к учету потерь (расходов) и пассивов, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов, т. е. концепция осмотрительности изложена почти в такой же формулировке, как и в МСФО.

Однако продекларированное в ПБУ 1/98 требование осмотрительности не всегда выполняется на практике.

Важным шагом на пути реализации принципа осмотрительности является Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденное Приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н.

В соответствии с международными стандартами, чтобы быть надежной, информация финансовой отчетности должна быть **полной** с учетом существенности и затрат на нее. Пропуски данных по тем или иным показателям отчетности могут сделать информацию дезориентирующей, а следовательно, ненадежной и несовершенной с точки зрения ее уместности. Зачастую финансовая информация неполно представляет хозяйственную деятельность предприятия. Это происходит из-за трудностей, связанных с определением операций, которые должны быть измерены, а также с разработкой и применением методик измерения и представления событий. В некоторых случаях измерение финансового эффекта может быть таким неопределенным, что организация обычно не представляет его в финансовых отчетах.

Согласно МСФО информация, содержащаяся в финансовой отчетности организации, должна быть **сопоставимой** во времени и сравнимой с информацией других предприятий. Это позволяет выявить тенденции в финансовом положении предприятия и результатах деятельности. Для обеспечения сопоставимости данных необходимо знать учетную политику организации, ее изменения и последствия этих изменений в течение отчетного периода и предыдущих периодов.

Корректировка данных предыдущих периодов должна производиться по правилам учетной политики отчетного года.

Причины, которые вызвали корректировку данных отчетности предшествующих периодов, должны отражаться в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

Серьезным препятствием, ограничивающим сопоставимость бухгалтерской отчетности во времени, является высокий уровень инфляции в России. В этой связи особую актуальность приобретает использование в российской практике стандарта о подготовке бухгалтерской отчетности в условиях гиперинфляции.

Требование **своевременности** финансовой информации может ограничивать ее уместность и надежность. Если информация поступила несвоевременно, она уже может быть неуместной. В достижении баланса между уместностью и надежностью приоритетное значение приобретают потребности пользователей, принимающих управленческие решения.

Согласно российскому законодательству отчетная информация представляется в сроки, позволяющие обеспечить актуальность отчетной

информации. Так, в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» установлено, что годовые отчеты представляются в течение 90 дней, а квартальные — в течение 30 дней по окончании отчетного периода. Эти требования к срокам более жесткие по сравнению с теми, которые установлены в развитых странах.

В случаях, предусмотренных, законодательством РФ, организация публикует бухгалтерскую отчетность вместе с итоговой частью аудиторского заключения не позднее 1 июня года, следующего за отчетным, если иное не установлено законодательством РФ (см. ПБУ 4/99).

Для подготовки различного рода оценок и принятия объективных экономических и финансовых управленческих решений финансовая отчетность должна быть ясной и понятной, должна обеспечивать *однозначное толкование* порядка формирования тех или иных статей баланса и отчета о прибылях и убытках. Это означает, что финансовая отчетность должна составляться на основе выбранных и объявленных предприятием учетных решений. Отражение этих решений в отдельном документе должно быть составной частью финансовой отчетности. Это облегчает пользователям работу с финансовой отчетностью и обеспечивает необходимое качество их оценок деятельности предприятия и обоснованность принимаемых решений по установлению партнерских хозяйственных и иных аналогичных взаимоотношений.

Учетные решения включают принципы, основы, соглашения, правила, процедуры, утверждаемые руководством при подготовке и представлении финансовой отчетности.

В связи с тем что на практике даже в отношении одного объекта применяются различные методы учета, требуется проведение их оценки для выбора и применения в условиях конкретного предприятия. Цель этой работы — выбор таких методов учета, использование которых позволило бы предприятию наилучшим образом определить его финансовое положение, результаты производственно-хозяйственной деятельности и иных операций.

Комитет по международным стандартам учета считает, что основными проблемами, по которым возможны различные учетные решения и которые требуют в связи с этим отражения избранного их толкования, являются:

- политика консолидации;
- конверсия иностранных валют;
- общая политика оценки (фактическая себестоимость, стоимость замещения, общая покупательная способность);
- события после даты составления баланса;
- аренда, прокат или операции в рассрочку и связанные с ними проценты;
- налоги и льготы;
- нематериальные активы;
- дебиторы;
- запасы (материальные запасы, готовая продукция, незавершенное производство);

Раздел XXVI

амортизация;
реальная стоимость активов в результате их обесценения;
методы отражения доходов;
учет резервов;
прибыли и убытки;
содержание, ремонт и усовершенствование.

Состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской отчетности организаций (кроме кредитных и бюджетных организаций) регулируются ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» (утверждено приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н), Указаниями об объеме форм бухгалтерской отчетности и Указаниями о порядке составления бухгалтерской отчетности (утверждены приказом Минфина России от 13 января 2000 № 4н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»), Методическими рекомендациями о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации, утвержденными приказом Минфина РФ от 28 июня 2000 г. № 60н. . .

Российская бухгалтерская отчетность включает:

бухгалтерский баланс;
отчет о прибылях и убытках;
отчет о движении денежных средств;
приложение к бухгалтерскому балансу;
пояснительную записку;
аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту.

Следует отметить, что в России в последние годы предприняты интенсивные меры по совершенствованию системы бухгалтерского учета, которые приблизили российские стандарты бухгалтерской отчетности к международным стандартам финансовой отчетности, однако по-прежнему остаются достаточно существенные отличия в формировании отчетных показателей, что наглядно представлено в табл. 3.

Таблица 2

Реализация основополагающих допущений и качественных характеристик финансовой отчетности, раскрываемых в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и Российскими стандартами учета и отчетности (РСУиО)

Основополагающие допущения и качественные характеристики	МСФО	РСУиО
Метод начисления (МСФО). Допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности (РСУиО)	Признание в отчетном периоде всех расходов и доходов, относящихся к этому периоду	Признание в отчетном периоде относящихся к этому периоду расходов и доходов, подтвержденных первичными (оправдательными) документами
Допущение непрерывности деятельности	Последовательно применяется. Если есть вероятность ликвидации организации или бизнеса, об этом обязательно сообщается в примечаниях	Применяется формально либо не применяется вообще (в части оценки статей ликвидационных и санлируемых балансов, а также если есть вероятность ликвидации или банкротства)
Понятность	Применяется	Применяется формально или не придается значения
Уместность	Применяется	Применяется ограниченно
Существенность	Применяется. Существенность рассматривается прежде всего как качественная характеристика	Применяется. Существенность рассматривается через количественные и качественные характеристики
Достоверность	Выполняется	Провозглашена, но применяется формально при стремлении выдавать желаемую достоверность за действительную
Правдивость	Выполняется	Выполняется
Нейтральность	Применяется	Применяется непоследовательно
Осмотрительность	Применяется, один из основных принципов при решении о признании элементов финансовых отчетов	Провозглашена, но в большинстве случаев не соблюдается, так как отсутствует механизм реализации
Полнота представления	Последовательно выполняется с учетом существенности и затрат на подготовку информации	Применяется ограниченно
Сопоставимость	Применяется	Применяется ограниченно
Своевременность	Применяется	Применяется
Баланс между выгодами и затратами	Применяется	Применяется формально или (чаще всего) не применяется
Баланс качественных характеристик	Выполнение основано на профессиональном суждении	Не применяется ввиду ограниченности суждения

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Раздел I. ПРЕДПРИЯТИЕ - САМОСТОЯТЕЛЬНО ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ РЫНКА	6
1. Общая характеристика (6). 2. Основные признаки предприятия (организации) (10). 3. Формы и виды предприятий как юридических лиц (13). 4. Холдинговые компании (20). 5. Народные предприятия (24). 6. Малые предприятия (28)	
Раздел II. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	37
1. Сущность и виды унитарных предприятий, их правоспособность (37). 2. Учреждение унитарного предприятия (39). 3. Имущество и уставный фонд унитарного предприятия (41). 4. Права собственника имущества унитарного предприятия (44). 5. Руководитель унитарного предприятия (46). 6. Контроль за деятельностью унитарного предприятия (48). 7. Реорганизация и ликвидация унитарных предприятий (49). 8. Продажа государственного или муниципального имущества на конкурсе (51). 9. Продажа государственного или муниципального имущества на аукционе (55)	
Раздел III. СОЗДАНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)	61
1. Принципы создания предприятия (организации) (61). 2. Учредительные документы (68). 3. Государственная регистрация предприятий (организаций) (71). 4. Государственная регистрация юридического лица, создаваемого путем реорганизации (75). 5. Постановка предприятий (организаций) на учет в налоговом органе (77). 6. Открытие счетов в банках (78). 7. Разработка и регистрация товарного знака и знака обслуживания (81). 8. Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых организациями (предприятиями) (84). 9. Прекращение предприятия (89). 10. Государственная регистрация юридического лица в связи с его ликвидацией (91)	
Раздел IV. НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ (БАНКРОТСТВО) ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ)	94
1. Общие положения (94). 2. Досудебная санация (98). 3. Разбирательство дел о банкротстве в арбитражном суде (98). 4. Наблюдение (102). 5. Финансовое оздоровление (106). 6. Внешнее управление (109). 7. Конкурсное производство (115). 8. Очередность удовлетворения требований кредиторов и расчеты с ними в ходе конкурсного производства (117). 9. Мировое соглашение (119). 10. Ответственность за нарушение положений федерального законодательства о банкротстве (121). 11. Разработка плана финансового оздоровления неплатежеспособных предприятий (125). 12. Государственная финансовая поддержка неплатежеспособных предприятий (134)	
Раздел V. ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ	139
1. Права собственности на имущество (139). 2. Состав имущества предприятий (144). 3. Залог имущества (151). 4. Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним (154). 5. Аренда имущества (162)	
Раздел VI. МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	168
1. Определение целей предприятия в области маркетинга (168). 2. Формирование стратегии конкуренции (169). 3. Разработка и продвижение товаров на	

рынке (173). 4. Проведение гибкой ценовой политики (185). 5. Организация каналов распределения продукции (192). 6. Выбор средств стимулирования продаж (196)

Раздел VII. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....198

1. Необходимость планирования деятельности предприятия (198). 2. Система планов предприятия (200). 3. Стратегический план (202). 4. Конкурентный анализ отрасли (206). 5. Анализ состояния предприятия (215). 6. Выработка стратегии предприятия (221). 7. Текущее планирование деятельности предприятия (223)

Раздел VIII. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....228

1. Основные задачи бизнес-плана (228). 2. Введение (232). 3. Описание предприятия (организации) (233). 4. Описание продукции (работы, услуги) (234). 5. Анализ рынка (235). 6. Конкуренция (236). 7. Маркетинговый план (238). 8. План производства (238). 9. Финансовый план (239)

Раздел IX. СДЕЛКИ И ДОГОВОРЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ).....243

- 1. Сущность сделок и их виды (243). 2. Недействительность сделки (246). 3. Сущность договоров (249). 4. Виды договоров (250). 5. Виды договоров по предмету соглашения сторон (252). 6. Порядок заключения предприятием договоров (266). 7. Изменение и расторжение договоров (268). 8. Рассмотрение экономических споров предприятий (270)

Раздел X. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ЕГО СТРУКТУРНЫМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ.....274

1. Системные характеристики предприятия как объекта управления (274). 2. Сущность и содержание управления деятельностью предприятия (282). 3. Организация управления деятельностью предприятия (290). 4. Современные технологии управления (296). 5. Организация и методы организационной реструктуризации (совершенствования организации) управления (301). 6. Эффективность управления предприятием (308)

Раздел XI. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....319

1. Концепция управления персоналом на предприятии (319). 2. Методы управления персоналом предприятия (323). 3. Кадровое планирование на предприятии (330). 4. Организация обучения персонала (337). 5. Управление деловой карьерой на предприятии (343). 6. Управление служебно-профессиональным продвижением персонала на предприятии (348)

Раздел XII. ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА352

1. Техника учета и анализа затрат рабочего времени (355). 2. Планирование и распределение рабочего времени руководителя (365). 3. Особенности организации рабочего места руководителя (371)

Раздел XIII. ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ С НАЕМНЫМИ РАБОТНИКАМИ.....375

1. Основные права и обязанности работников (375). 2. Основные права и обязанности работодателя (376). 3. Заключение и исполнение коллективного договора (378). 4. Заключение и расторжение трудового договора (380). 5. Рассмотрение коллективных трудовых споров между работодателями и работниками (385). 6. Рассмотрение индивидуальных трудовых споров (391). 7. Ответственность работодателя за совершение нарушений в области трудового законодательства (394). 8. Материальная ответственность работника за ущерб, причиненный работодателю (396)

Раздел XXII

Раздел XIV. ОПЛАТА ТРУДА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

(ОРГАНИЗАЦИЙ).....398

I. Общие положения об оплате труда работников (398). 2. Установление и выплата заработной платы (402). 3. Исчисление средней заработной платы (404). 4. Перечень выплат, учитываемых при исчислении среднего заработка (409). 5. Удержания из заработной платы (410). 6. Стимулирующие выплаты (413); 7. Оплата труда в особых условиях (415). 8. Льготы в области оплаты труда для работников, работающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях (420). 9. Организация заработной платы на основе тарифной системы (425). 10. Бестарифные модели организации заработной платы (431). II. Контрактная система заработной платы (436). 12. Система премирования работников (440)

Раздел XV. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....445

1. Организация финансов предприятия (445). 2. Ликвидность предприятия (455). 3. Рентабельность предприятия (463). 4. Организация управления финансами на предприятии (476)

Раздел XVI. ФОРМЫ ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....480

1. Выбор источников финансирования (480). 2. Внутренние источники финансирования деятельности предприятия (481). 3. Основные формы внешнего финансирования предпринимательской деятельности предприятия (487)

Раздел XVII. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....519

1. Методы и инструментальный анализ финансового состояния предприятия (520). 2. Общая оценка финансового состояния предприятия (521). 3. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия (528). 4. Анализ ликвидности -баланса предприятия (535). 5. Определение характера финансовой устойчивости предприятия (541). 6. Анализ финансовой устойчивости предприятия на основе расчета относительных показателей (546)

Раздел XVIII. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....557

1. Инвестиции, инвестиционный проект, инвестиционный процесс (557). 2. Инвестиционные ресурсы предприятия и финансовые источники инвестиций (563). 3. Определение и оценка экономической эффективности инвестиционных проектов (568). 4. Учет инфляции в расчетах экономической эффективности инвестиционных проектов (594). 5. Учет фактора неопределенности и риска при оценке эффективности инвестиционных проектов (595)

Раздел XIX. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

НАПРЕДПРИЯТИИ.....601

1. Сущность и показатели качества продукции (601). 2. Механизм управления качеством продукции (603). 3. Планирование качества продукции (606). 4. Контроль качества продукции и профилактика брака (611). 5. Стандартизация в управлении качеством продукции (617). 6. Сертификация в управлении качеством продукции (626). 7. Национальные конкурсы в области качества (630)

Раздел XX. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ).....635

1. Основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности предприятий (636). 2. Лицензирование внешнеторговой деятельности предприятий (643). 3. Квотирование внешнеторговой деятельности (646). 4. Таможенные платежи (649). 5. Порядок создания на предприятии (в организации) внутрифирменной системы экспортного контроля (654)

Раздел XXI. РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ), ...	660
1. Сущность риска (660). 2. Риск невостребованности произведенной продукции (663). 3. Риски неисполнения хозяйственных договоров (контрактов) (кооперационные риски) (666). 4. Риски усиления конкуренции (669). 5. Риски возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов (670). 6. Риск потери имущества предприятия (672). 7. Основные пути нейтрализации предпринимательских рисков (672). 8. Страхование рисков (679)	
Раздел XXII. ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	685
1. Основные направления обеспечения безопасности предприятий (685). 2. Цели, функции и задачи службы безопасности предприятия (688). 3. Организация и обеспечение службы безопасности предприятия (692). 4. Работа с персоналом при обеспечении безопасности предприятия (694). 5. Специальные средства обеспечения безопасности предприятия (699)	
Раздел XXIII. КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	705
1. Сущность коммерческой тайны и необходимость ее защиты (705). 2. Экономические условия и предпосылки формирования механизма защиты коммерческой тайны (711). 3. Основные элементы механизма защиты коммерческой тайны предприятия (716). 4. Основные источники, каналы утечки и методы получения информации о конкурентах (721). 5. Ответственность за нарушение правил защиты коммерческой тайны (727)	
Раздел XXIV. СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ).....	731
1. Роль и функции налогов (731). 2. Виды налогов и сборов, подлежащих уплате предприятиями (организациями) (733). 3. Права и обязанности налогоплательщиков (738). 4. Налог на прибыль организаций (предприятий) (740). 5. Налог на добавленную стоимость (752): 6. Уплата предприятиями (организациями) акцизов (761). 7. Налог на имущество предприятий (организаций) (774). 8. Налог с продаж (784). 9. Транспортный налог (787). 10. Плата за землю (791). 11. Плата за пользование водными объектами (794). 12. Уплата предприятиями (организациями) единого социального налога (803). 13. Налог на добычу полезных ископаемых (810). 14. Уплата предприятиями (организациями) государственной пошлины (814). 15. Отсрочка или рассрочка по уплате налога (сбора) (817). 16. Меры и способы обеспечения исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов (820)	
Раздел XXV. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ).....	824
1. Обязательства и формы ответственности предприятий (организаций) (824). 2. Ответственность предприятий за неисполнение обязанностей перед бюджетом (830). 3. Ответственность за нарушение правил постановки на учет и ведения денежной наличности (843). 4. Ответственность за сокрытие • выручки в иностранной валюте (847). 5. О некоторых функциях налоговых органов по наблюдению за выполнением налогоплательщиками налогового законодательства (851). 6. Ответственность предприятий за несоблюдение обязательных требований государственных стандартов (853). 7. Ответственность за использование земель и других природных ресурсов (856). 8. Уголовная ответственность за нанесение вреда окружающей среде (860). 9. Ответственность за нарушение таможенных правил (863). 10. Ответственность за вред, причиненный работникам предприятий (871)	
Раздел XXVI. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	876
1. Сущность и нормативная база учетной политики организации (876). 2. Организационно-технические вопросы учетной политики (880). 3. Методические вопросы учетной политики организации (882). 4. Раскрытие и изменение учетной политики (895). 5. Основные отличия российских и международных стандартов финансовой отчетности (897)	

СПРАВОЧНИК ДИРЕКТОРА ПРЕДПРИЯТИЯ

Редактор *Л.В. Бобылева*
Корректор *Л. С. Куликова*
Компьютерная верстка *Л.Д. Афанасьевой*
Художественное оформление «Ин-Арт»

ЛР № 070824 от 21.01.93 г.

Сдано в набор 20.03.2003. Подписано в печать 18.07.2003.
Формат 60х90/16. Усл. печ. л. 57,0. Уч.-изд. л. 67,62.
Печать офсетная. Бумага типографская № 2. Гарнитура Newton.
Доп. тираж 5000 экз. Цена договорная. ,
Заказ № 4404065.

Издательский Дом «ИНФРА-М»
127214, Москва, Дмитровское шоссе, 107
/ Тел.: (095) 485-71-77. Факс: (095) 485-53-18
E-mail: books@infra-m.ru
<http://www.infra-m.ru>

Отпечатано с готовых монтажей
на ФГУИПП «Нижполиграф».
603006, Нижний Новгород, ул. Варварская, 32.

ISBN 5-1ь-огльаа-7



9 785160 016283