



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

**Л.М. Вотчель**  
**В.В. Викулина**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
И ЕЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ**

*Утверждено Редакционно-издательским советом университета  
в качестве учебного пособия*

Магнитогорск  
2022

УДК 338.27  
ББК 65.054

**Рецензенты:**

начальник управления социальных программ  
и корпоративных вопросов ООО «ОСК»

**В.Г. Иванов**

доктор экономических наук,  
профессор кафедры экономики,  
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический  
университет им. Г.И. Носова»

**В.Н. Немцев**

**Вотчель Л.М., Викулина В.В.**

**Предпринимательская деятельность и ее налогообложение** [Электронный ресурс] : учебное пособие / Лилия Мидыхатовна Вотчель, Валерия Владимировна Викулина ; ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова». – Электрон. текстовые дан. (1,24 Мб). – Магнитогорск : ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова», 2022. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). – Систем. требования : IBM PC, любой, более 1 GHz ; 512 Мб RAM ; 10 Мб HDD ; MS Windows XP и выше ; Adobe Reader 8.0 и выше ; CD/DVD-ROM дисковод ; мышь. – Загл. с титул. экрана.

ISBN 978-5-9967-2361-4

Учебное пособие «Предпринимательская деятельность и ее налогообложение» разработано для изучения теоретических и практических аспектов бизнес-процессов и их налогообложения в предпринимательской деятельности современных хозяйствующих субъектов. По каждой теме разработаны теоретический материал, контрольные вопросы и задания, выполнение которых способствуют освоению изучаемого материала.

Пособие предназначено для обучающихся по направлению 44.03.05 Педагогическое образование, профиль «Информатика и экономика», студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика, 38.03.02 Менеджмент.

УДК 338.27  
ББК 65.054

ISBN 978-5-9967-2361-4 © Вотчель Л.М., Викулина В.В., 2022  
© ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова», 2022

## Содержание

ВВЕДЕНИЕ .....	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	5
1.1. Общая характеристика предпринимательства.....	5
1.2. Организационно-правовые формы предпринимательства.....	18
1.3. Организационный аспект предпринимательства .....	26
2. ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	32
2.1. Стратегические подходы в управлении предпринимательской деятельностью .....	32
2.2. Оценка конкурентной среды предпринимательства .....	43
2.3. Предпринимательские сделки .....	48
2.4. Общая характеристика предпринимательских рисков.....	54
3. ОСНОВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	62
3.1. Теоретические основы налогообложения предпринимательской деятельности.....	62
3.2. Методика налогообложения предпринимательской деятельности ...	78
ГЛОССАРИЙ .....	111
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	124
ПРИЛОЖЕНИЕ А .....	128
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	134

## ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие представляет собой интегрированный курс «Предпринимательская деятельность и ее налогообложение», изучаемого обучающимися направления подготовки 44.03.05 Педагогическое образование, а также направления подготовки 38.03.01 «Экономика», 38.03.02 «Менеджмент».

Предпринимательство – это особый вид экономической деятельности, где хозяйствующий субъект осуществляет инновационное комбинирование факторов производства с целью извлечения предпринимательского дохода. Предпринимательство как инновационная, инициативная, рискованная деятельность осуществляется в условиях неопределенности и неустойчивости рыночной среды. Ведение бизнеса в таких условиях не дает возможности однозначного прогноза развития бизнес-процессов, не дает возможности точного предсказания их результатов. Это обуславливает рискованный характер предпринимательства.

«Предпринимательская деятельность и ее налогообложение» - это курс, интегрирующий комплекс знаний о средствах, законах и правилах эксплуатации инвестиций в ресурсы бизнеса, а также налогообложения предпринимательской деятельности. Он включает широкий спектр теоретических и практических основ экономики бизнеса как сложной деятельностной системы по поводу эффективного использования экономических ресурсов и достижения целевых результатов, а также основ налогообложения субъектов предпринимательства для обеспечения эффективного управления в условиях неопределенности и рисков. Это основа успешного бизнеса для современных субъектов хозяйствования.

Материалы учебного пособия обеспечивают современными методологическими и теоретическими основами практическую деятельность обучающихся, владеющих теоретическими знаниями и практическими навыками, необходимыми для подготовки, принятия и реализации эффективных решений в области бизнес-процессов и их налогообложения.

Содержание учебного пособия нацелено на методическую помощь обучающимся в самостоятельной работе над курсом «Предпринимательская среда и предпринимательские риски», «Экономика организации», «Налоги и налогообложение», «Проектная деятельность».

Наряду с теоретическим материалом учебное пособие содержит перечень контрольных вопросов и заданий, выполнение которых способствуют освоению изучаемого материала.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

- 1.1. Общая характеристика предпринимательской деятельности.
- 1.2. Организационно-правовые формы предпринимательства.
- 1.3. Организационный аспект предпринимательства.

## 1.1. Общая характеристика предпринимательства

**Предпринимательская деятельность** – это инициативная, хозяйственно-самостоятельная, имеющая определенный организационно-правовой статус бизнес-деятельность физических или юридических лиц, осуществляющих вложение капитала, производство и продажу товаров, выполнение работ или оказания услуг, с целью получения прибыли и достижения социального эффекта. Основными субъектами предпринимательства выступают организации (предприятия) – юридические лица. **Предпринимательство** – особый вид экономической деятельности. Его специфика обусловлена единством личностного, экономического и управленческого факторов (таблица 1).

Таблица 1

Специфика предпринимательства

Личностный фактор	Экономический фактор	Управленческий фактор
Предприимчивость, как универсальное сложное свойство личности	Нацеленность на извлечение предпринимательского дохода	Умение эффективно на инновационной основе комбинировать факторы производства

**Предпринимательство** – форма деловой активности, основанная на риске и инновационном подходе к системе существующих экономических (хозяйственных связей, при которой производство и поставка на рынок товаров ориентированы на получение предпринимательского дохода (прибыли) (рисунок 1.3).

**Предпринимательский доход** - излишек или сверхприбыль, полученные предпринимателем благодаря его природным качествам, особому умению по новому комбинировать факторы производства в зависимости от внешних условий.

Основной целью предпринимательства является максимизация предпринимательского дохода, то есть получение экономического эффекта предпринимательской активности.

Классификация целей предпринимательской деятельности представлена в таблице 2.

## Цели предпринимательства

Субъект предпринимательства	Цели бизнеса
Предприятие	Обеспечение экономической безопасности. Разработка планов и прогнозирование развития организации. Эффективный менеджмент и его оценка. Выпуск акций.
Собственник	Выбор варианта распоряжения собственностью. Обоснование цены купли-продажи организации. Установление размера выручки при упорядоченной ликвидации организации.
Кредитные организации	Проверка финансовой дееспособности заемщика. Определение размера ссуды, выдаваемой под залог.
Страховые организации	Установление размера страховых взносов. Определение суммы страховых выплат.
Фондовые биржи	Расчет конъюнктурных характеристик. Проверка обоснованности котировок ценных бумаг.
Инвесторы	Проверка целесообразности инвестиционных вложений. Определение допустимой цены покупки организации с целью включения в инвестиционный проект.
Государственные органы	Подготовка организации к приватизации. Определение облагаемой базы для различных видов налогов. Установление выручки от принудительной ликвидации через процедуру банкротства. Оценка для судебных целей.

Предпринимательство как деятельностьная система имеет три составляющие:

- субъекты предпринимательства;
- компоненты;
- интегративные качества.

**Субъектами предпринимательства** выступают:

предприятие, целью которого является обеспечение экономической безопасности, разработка планов развития. В лице предприятий выступают производители, покупатели, посреднические структуры;

собственник бизнеса занимается выбором варианта распоряжения собственностью, обоснованием цены купли-продажи предприятия или его доли;

кредитные организации определяют размер ссуды, выдаваемый под залог предприятия, занимаются проверкой финансовой дееспособности заемщика;

страховые организации устанавливают размер страхового взноса, страховых выплат;

фондовые биржи занимаются расчетом конъюнктурных характеристик, проверкой обоснованности котировок ценных бумаг;

инвесторы занимаются проверкой целесообразности инвестиционных вложений;

государственные органы осуществляют подготовку организации к приватизации, использование на предприятии различных видов налогов и т.д.

Помимо субъектов система предпринимательства характеризуется **тремя основными компонентами:**

- производством продукции;
- коммерческим посредничеством;
- финансовыми сделками на рынке ссудных капиталов.

Система предпринимательства обладает следующими необходимыми системными свойствами (интегративными качествами):

– социально-экономический суверенитет. Суверенитет позволяет идти на самостоятельный поиск предмета сделок, рисковать, проявлять инициативу, нести юридическую и экономическую ответственность. Суверенитет не предполагает полную независимость. Он означает самостоятельность предприятия в рамках установленных законами;

– консенсус интересов субъектов деловых отношений. Консенсус означает взаимное обязательство соблюдать суверенитет участников бизнеса. Консенсус – это плод эволюции предпринимательства.

Предметом исследования предпринимательства является изучение всей совокупности хозяйствующих субъектов в экономике (макроаспект), так и отдельных субъектов предпринимательской деятельности (микроаспект) (таблица 3).

Макроэкономический аспект предпринимательства как вида экономической деятельности в системе определяется экономикой предприятия и регионов хозяйствования.

Экономика предприятия регулируется с позиций микро- и макроэкономической теории при основополагающей роли внешних рыночных факторов, воздействующих на его деятельность.

Таблица 3

### Уровни регулирования предпринимательства

Показатель	Микроуровень	Макроуровень
Что изучается	Результаты и последствия деятельности хозяйствующих субъектов в целом	Деятельность отдельных субъектов рыночной экономики
Предмет исследования	ВВП, безработица, инфляция, занятость, общий уровень спроса и предложения, платежный баланс, темпы экономического роста	Предприятия, корпорации, производители и покупатели, отдельные рынки

Показатель	Микроуровень	Макроуровень
Теоретический аспект	Макроэкономики: теории денег, теории информации, теории занятости, теории экономического роста и др.	Микроэкономики: теории спроса и предложения, теории производства, теории конкуренции, теории распределения доходов и др.
Результат	Возможность прогнозирования и моделирования экономических явлений	Получение теоретических основ рационального поведения субъектов экономики

В изучении предпринимательства выделяют различные подходы, на основе которых сформированы следующие концепции.

**Критическая концепция предпринимательства** исходит из категоричной позиции, что любой «бизнес» имеет одинаковую направленность на обогащение одних людей за счет других.

**Позитивная концепция предпринимательства** – полная противоположность критической концепции предпринимательства. Ее суть состоит в том, что предпринимательство понимают и оценивают как общественно полезную деятельность, которая осуществляется в порядке личной инициативы с целью производства товаров и услуг для людей. Согласно позитивной концепции предпринимательство трактуется как деятельность людей по обслуживанию друг друга, а также как их совместная деятельность, нацеленная на благо общества. Он подчинен всеобщим интересам и, по сути, предстает как явление, непротиворечивое в своей форме. Обе эти концепции являются двумя крайними позициями в оценке предпринимательства как явления.

Особенности позитивной, критической и прагматической концепций предпринимательства приведены в таблице 4.

Таблица 4

#### Концепции предпринимательства

Концепция	позитивная	критическая	прагматическая
Цель предпринимательства	всеобщее благо	корысть предпринимателей	удовлетворение потребностей участников
Осуществляется в интересах	всего общества	предпринимателей	и предпринимателей, и общества
Явление	непротиворечивое	нежелательное	противоречивое, но неизбежное

Сущность **прагматической концепции** заключается в том, что предпринимательство рассматривается как явление, неизбежное в контексте развития общества. Роль конкуренции как позитивного фактора состоит в том, что ее обострение до разумных пределов стимулирует развитие экономики. Можно выделить следующие элементы прагматической концепции:



предпринимательство – это необходимый и неизбежный компонент жизни людей в целом; он объединяет, с одной стороны, стремление отдельных граждан к реализации эгоистических интересов, с другой – желание некоторых людей удовлетворить свои потребности в товарах и услугах. Предпринимательство базируется на таких отношениях между людьми, в которых преследуются прежде всего личные интересы. С одной стороны, естественная конкуренция провоцирует конфликт интересов, поскольку навязывание интересов одних людей другим, собственные интересы которых в такой ситуации оказываются ущемленными, действительно может привести к непредсказуемым последствиям; с другой – в конечном итоге конфликт интересов не приводит к губительным последствиям для человеческого общества, а, напротив, способствует постоянному росту экономики и благосостояния людей. Предпринимательство – это развивающееся явление; его направления, виды, технологии и инструменты постоянно совершенствуются в соответствии с изменениями, происходящими в обществе.

В позитивной и критической концепциях предпринимательства явно преувеличивается значение соответственно общественных и эгоистических интересов субъектов предпринимательства. Между тем лишь в рамках прагматической концепции можно избежать идеализации настоящего и прошлого, равным образом, как и уничтожением рыночного настоящего в пользу нерыночного, коммунистического будущего с его принципом распределения «от каждого по способностям, каждому по потребностям».

Предпринимательство как инновационная, инициативная, рискованная деятельность осуществляется в условиях неопределенности и неустойчивости рыночной среды. Ее эффективность во многом определяется влиянием факторов внешнего и внутреннего окружения. Последнее определяет характер предпринимательской среды.

**Предпринимательская среда** – сложившаяся в стране благоприятная социально-экономическая, политическая, гражданско-правовая ситуация, которая обеспечивает экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики. Предпринимательскую среду можно рассматривать как совокупность различных условий и факторов бизнеса, оказывающих как положительное, так и отрицательное влияние на его функционирование и развитие. Предпринимательская среда создает условия осуществления предпринимательской деятельности. Она может изменяться в зависимости от стадии жизненного цикла бизнеса. Важно постоянно изучать, анализировать и подстраиваться под эти условия.

Изучая структуру предпринимательской среды выделяют факторы **внешнего** и **внутреннего** окружения предпринимательства (рисунок 1).

Во внешней среде ближайшего окружения предприятия рассматривают экономические процессы при взаимодействии с конкурентами, поставщиками, покупателями. Здесь выбираются типы поведения, технологии, модели поведения на рынках товаров, труда.

Во внешней среде дальнего окружения рассматривается деятельность

предприятия (бизнеса) с учетом макроэкономических воздействий (учет информации, ставки банковского процента, налоговая политика).

Внутренняя и внешняя среда ближайшего окружения формирует микросреду предприятия, которая и определяет содержание экономики субъекта предпринимательской деятельности.

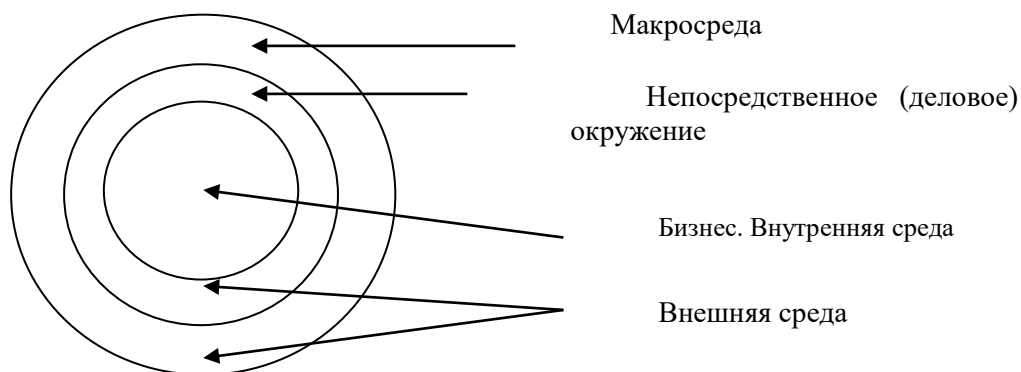


Рис. 1. Предпринимательская среда

Внешняя среда бизнеса представляет собой совокупность факторов рыночного окружения прямо или косвенно влияющие на предпринимательскую деятельность и ее результаты. В связи с чем, во внешней среде выделяют факторы **прямого воздействия**, или факторы ближнего окружения, непосредственно оказывающие положительное или отрицательное влияние на организацию и ведение бизнеса. К ним относят конкурентов, потребителей, поставщиков, а также государственное регулирование.

Факторы **косвенного воздействия**, или факторы дальнего окружения, оказывают косвенное, опосредованное влияние на бизнес. Под влиянием данных факторов изменяется состояние ближнего окружения, вследствие чего изменяются условия предпринимательства, его процесс и результаты. Макросреда представлена более широким окружением, оказывающим влияние на конъюнктуру рынка и деятельность конкретной структуры бизнеса. К факторам косвенного воздействия относят экономические, демографические, природно-географические, научно-технические, политико-правовые, социально-культурные.

Характеристика факторов ближнего и дальнего окружения представлена в таблице 5.

Факторы внешней среды взаимосвязаны, подвижны и неопределенны, что вызывает рискованный характер предпринимательской деятельности. Учет влияния данных факторов выступает необходимым условием эффективной работы предпринимательской структуры.

Таблица 5

## Основные характеристики факторов внешней среды (ближнее окружение)

Факторы	Характеристики
Конкуренты Уровень конкуренции во многом определяет успех бизнеса на новых или функционирующих рынках	наличие (отсутствие) конкурентов уровень конкуренции сильные и слабые стороны конкурентов
Потребители Наличие платежеспособного спроса определяет возможности реализации «товара рыночной новизны» и получения предпринимательского дохода	число потребителей доходы потребителей возрастная структура гендерная структура предпочтения потребителя и т.п.
Поставщики Поставщики ресурсов важны для формирования и оптимизации расходов предпринимательской структуры	наличие и доступность поставщиков логистические схемы условия поставки ресурсов и т.п.
Государственное регулирование Государственное регулирование бизнеса как метод регулирования экономической активности субъекта	налогообложение бизнеса условия кредитования бизнеса меры государственной поддержки бизнеса инвестиционный климат и т.п.
Экономические Экономические факторы определяют, сколько потенциальные потребители смогут купить товаров	состояние экономики (подъем или спад) финансово-кредитное положение в стране уровень текущих доходов и цен покупательная способность населения уровень инфляции система налогообложения изменения в структуре потребления граждан внешние макроэкономические факторы: состояние внешнеторговых и платежных балансов, валютные курсы, конъюнктура на мировых рынках и т.п.
Демографические Демографические факторы имеют важное значения, поскольку предприниматель, ориентируясь на потребителей, должен знать, сколько, каких товаров, и для кого производить	численность населения размещение на территории страны плотность населения возрастная структура рождаемость смертность подвижность населения (миграция) количество браков и разводов уровень образования этническая и религиозная структура

Факторы	Характеристики
Природно-географические Природные факторы важны для выявления сырьевых и энергетических возможностей предприятия	состояние и перспективы использования источников сырья и энергоресурсов ресурсы среды (земельные, водные, биологические, климатические, рекреационные, минерально-сырьевые, топливно-энергетические) качество среды (плодородие почв, продолжительность сезонов года и т.д.) уровень загрязнения окружающей среды степень влияния государственных органов на интенсивность ресурсопотребления
Научно-технические Научно-технические факторы позволяют увидеть возможности, которые развитие науки и техники открывает для производства новых товаров, модернизации технологии производства и сбыта, а также опасности, связанные с вытеснением устаревших образцов	темпы технологических изменений в данной и смежных отраслях инновационный потенциал ближайших конкурентов
Политико-правовые Знание политико-правовых факторов позволяет учитывать мероприятия государственной власти и учитывать их в своих интересах	состояние законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность государственная экономическая политика влияние общественности на характер решений, принимаемых государственными органами
Социально-культурные Данные факторы анализируются потому, что влияют на все остальные элементы как макросреды, так и внутренней среды предприятия	особенности культурных, нравственных и религиозных ценностей общества образ жизни степень подверженности общественного сознания влиянию внешних факторов

Внутренняя среда предпринимательства представляет собой систему условий и факторов, определяющих выбор организации и форм деятельности бизнеса для достижения предпринимательского дохода, которые находятся под его непосредственным контролем. К факторам внутренней среды относят цели и задачи бизнеса, технологии, работников, организационную структуру бизнеса (рисунок 2).

Характеристика факторов ближнего и дальнего окружения представлена в таблице 6.

Важнейшей характеристикой предпринимательской среды является ее сложность, подвижность, взаимосвязанность и неопределенность. Ведение бизнеса в таких условиях не дает возможности однозначного прогноза развития бизнес-процессов, не дает возможности точного предсказания их результатов. Это обуславливает рискованный характер предпринимательства.

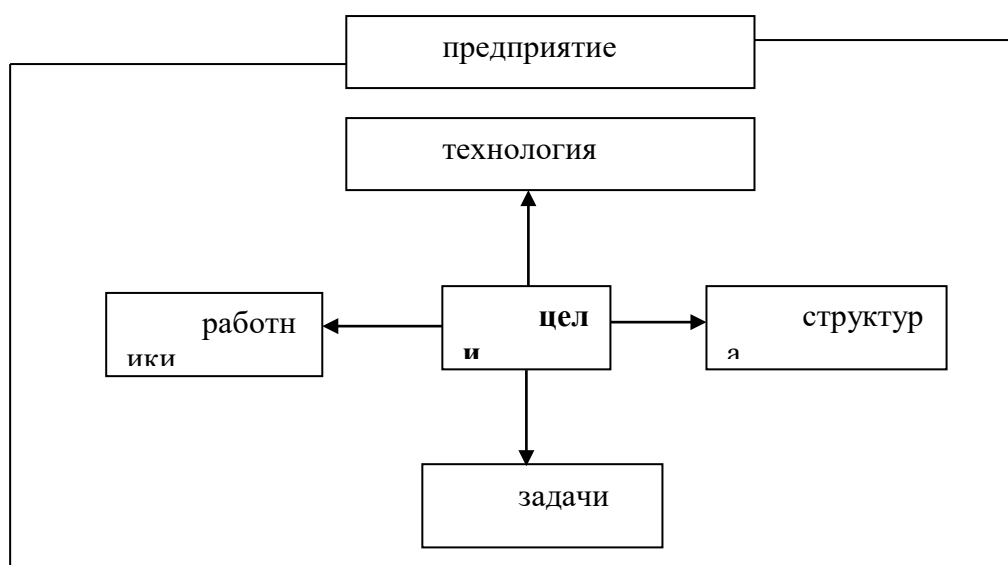


Рис. 2. Взаимосвязь внутренних факторов предпринимательства

Предпринимательство как система обладает собственными внутренними импульсами развития: конкуренцией, системой обеспечения и воспроизведения хозяйственных связей, инфраструктурой, системой менеджмента, системой изучения контрагентов, системой оценки деятельности.

Таблица 6

Основные характеристики факторов внутренней среды предпринимательства

Факторы	Характеристики
Задачи Цель бизнеса конкретизируется в задачах, решаемых субъектом	– организация производства – маркетинговая деятельность – эффективность деятельности
Технология Организационные возможности производства и материально-техническое обеспечение	– выбор технологии производства – технические элементы производства – эффективность использования основного и оборотного капитала
Структура Организационная структура бизнеса определяет специфику управления	– организационная структура управления – коммуникации в организации – эффективность управления
Работники Количественная и качественная характеристика рабочей силы определяет эффективность ее использования	– численность работающих – структура персонала – обеспеченность кадрами – движение кадров – уровень квалификации и др.

Бизнес – это саморегулирующаяся система. Существует **три вида регуляторов бизнес-процессов:**

- законодательный (разграничение теневого и законного бизнеса, защита, налоги, таможня);
- нормативно-ориентирующие регуляторы (принятые в стране экономические стимуляторы, рычаги поддержки бизнеса, макроэкономические

инструменты);

– регуляторы свободного предпринимательства (свободное ценообразование, производство, действие закона спроса и предложения).

Принципы предпринимательства возникают при зарождении деловых отношений. Их воздействие на развитие системы предпринимательства происходит независимо от воли и желаний вступающих в деловые отношения. Рассмотрим основные принципы предпринимательства.

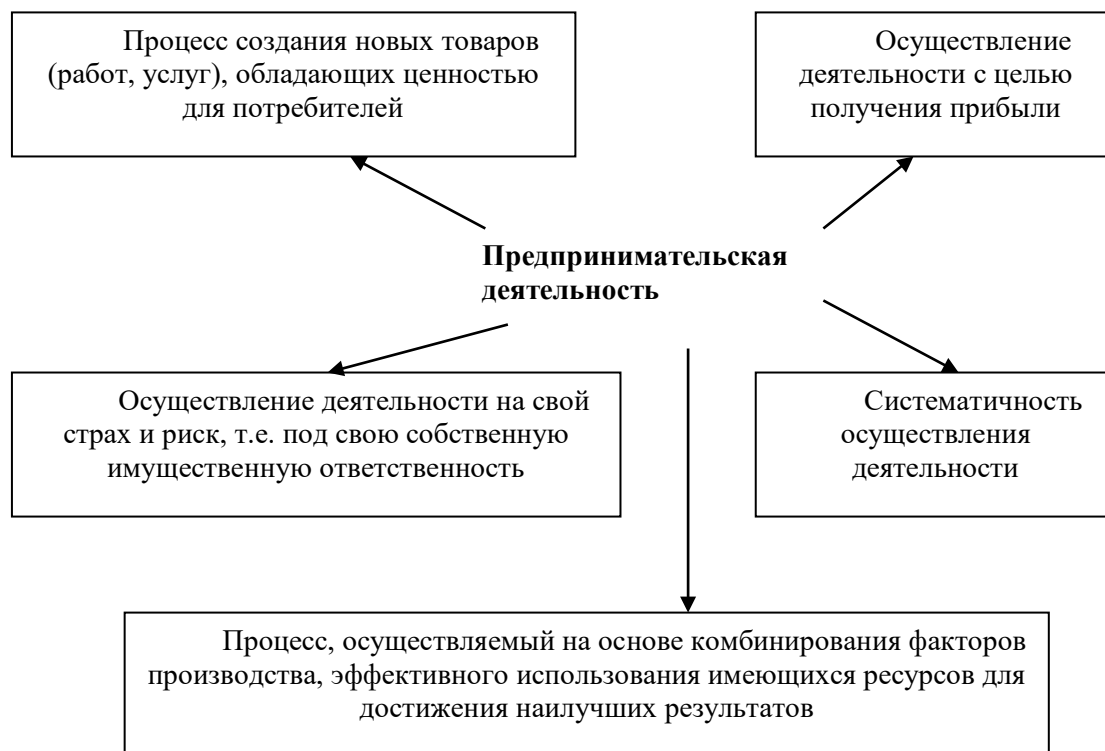


Рис. 3. Основные признаки предпринимательской деятельности

**Принцип ограниченности.** Деловая деятельность субъектов предпринимательства осуществляется в условиях ограниченности материальных благ, возможностей, способностей. Ограниченность материальных благ предопределила необходимость взаимодействия субъектов бизнеса для удовлетворения своих потребностей. Ограниченность возможностей и способностей каждого из субъектов бизнеса закрепляют за этим субъектом определенное деловое предназначение.

**Принцип обмена.** Ограниченность материальных благ делает их недоступными для многих членов общества. Для большинства субъектов предпринимательства важным способом удовлетворения потребностей служит обмен. Обмен результатами деятельности позволяет трудовым ресурсам удовлетворять потребности в тех благах, к которым доступ затруднен.

**Принцип возвышения.** Стремление субъектов предпринимательства получить доступ к благам заставляет их действовать различными способами. Развитие способностей субъектов бизнеса происходит одновременно с возвышением их потребностей.

**Принцип неограниченности.** Ограниченность благ заставляет субъектов предпринимательства постоянно искать наиболее эффективные пути доступа к ним, а это, в свою очередь, вместе с возвышением потребностей трудовых ресурсов обуславливает необходимость постоянного развития разнообразных потребностей, которые могли бы проявиться в их деловой деятельности.

**Принцип состязательности.** Ограниченность материальных благ обуславливает необходимость состязательности между субъектами предпринимательства. Разделяя с другими субъектами предпринимательства ограниченные блага, каждый участник деловых отношений оказывается в состоянии состязательности по поводу товаров и рынков.

**Принцип общности.** Стремясь преодолеть ограниченность благ, обмениваясь результатами деятельности, субъекты предпринимательства развивают общественный характер деловой деятельности.

**Принцип развития.** Вступая в деловые отношения, субъекты предпринимательства стремятся реализовать свои эгоистические и общественные деловые интересы. Развитие собственности субъектов предпринимательства – одно из важнейших условий устройства общества, организации деловых отношений. Поэтому развитие собственности является важнейшим принципом бизнеса.

**Принцип компромисса.** Компромисс – это одно из ключевых принципов формирования и развития деловых отношений. Удовлетворяя свои потребности в ограниченных благах путем обмена результатами деятельности, субъекты предпринимательской деятельности сталкиваются с необходимостью учитывать интересы партнеров по бизнесу. Под компромиссом понимается отказ от обязательности реализации собственных интересов в текущем периоде деловой деятельности в пользу интересов других субъектов предпринимательства во имя стабильного и гарантированного существования в перспективе.

**Принцип свободы.** Свобода выбора является и предпосылкой, и следствием способности субъектов предпринимательства заключать сделки, вступать в деловые отношения между собой. У каждого субъекта предпринимательской деятельности всегда имеется право выбора и партнеров по сделкам, и объекта бизнеса.

**Принцип субъективизма.** Принцип субъективизма состоит в том, что общественный прогресс обуславливается активной деловой деятельностью субъектов предпринимательства. Поэтому субъективизм пронизывает всю систему деловых отношений.

**Принцип ценности.** Каждый из объектов предпринимательской деятельности обладает ценностью, под которой понимается способность данного объекта быть предметом сделки, в ходе которой субъекты предпринимательства осуществляют обмен результатами деловой деятельности, сделав свободный выбор. Ценность объектов является критерием для осуществления свободного выбора благ.

**Принцип неопределенности.** В развитой экономической системе имеет место многообразие видов деловой деятельности, ни один из которых не может

быть полностью изначально спланирован из-за необходимости постоянного обеспечения свободы выбора всеми участниками сделок.

Постоянные динамические изменения и асинхронные индивидуальные действия субъектов предпринимательства постоянно усиливают неопределенность развития событий. В связи с тем, что субъектам бизнеса приходится делать свой выбор в условиях неопределенности, они вынуждены стремиться к прогнозированию последствий своих действий и к планированию их последовательности.

**Принцип стремления.** Осуществляя свой субъективный выбор в условиях относительной неопределенности, субъекты предпринимательства постоянно стремятся к достижению определенности. Субъектам предпринимательства необходимо анализировать спрос и предложение объектов бизнеса, а также своих потенциальных партнеров по сделкам и детерминировать собственные действия.

**Принцип ассоциативности.** Деловая деятельность субъектов предпринимательства находится под воздействием его способности к осознанию принципов предпринимательства, деловых интересов, состава объектов бизнеса и потенциальных партнеров по сделкам.

**Принцип рациональности.** Поскольку деловые отношения всегда связаны с риском, в основу рискованных действий необходимо заложить рациональность выбора. Каждое решение в условиях неопределенности должно быть максимально взвешенным, продуманным, обоснованным – рациональным. Если действия субъекта предпринимательства нерациональны, он проигрывает в конкурентной борьбе; если же его действия рациональны, то он, безусловно, добивается большей определенности в процессе выбора и, следовательно, оказывается более конкурентоспособным.

**Принцип анализа.** По мере развития деловых отношений рационализм формирует у субъектов предпринимательства потребность в осуществлении системного анализа всей совокупности деловых связей, постоянного стратегического и оперативного наблюдения и контроля ситуации, оценки собственной деятельности и деятельности других субъектов деловых отношений.

**Принцип стоимости.** Все блага, за доступ к которым конкурируют между собой субъекты предпринимательства, имеют стоимость. Стоимость является денежной оценкой благ и, следовательно, параметром оценки рациональности выбора. С помощью стоимостного оценивания благ субъекты бизнеса могут соизмерять собственные затраты с затратами конкурентов. С помощью стоимостного оценивания степени рациональности своего выбора они могут сопоставлять степень своей конкурентоспособности. Благодаря стоимостным оценкам они могут соотносить свои затраты с доходами, а объемы инвестиций в развитие бизнеса с объемами личного потребления.

**Принцип ответственности.** Выбор, который совершает каждый из субъектов предпринимательства, обязывает его ответственно выполнять условия сделки. Ответственное исполнение принятых обязательств не только предусматривается международным законодательством и законами стран с



рыночно ориентированной экономикой, но и выступает необходимым условием долговременного развития системы деловых отношений. Напротив, безответственное отношение к принятым обязательствам подрывает основу делового сотрудничества субъектов бизнеса, заключивших сделку.

**Принцип синтеза.** Реализация деловых интересов приводит к синтезу частного и общественного отношения в интересах субъектов предпринимательства и в их действиях.

**Принцип концентрации.** Развитие деловых отношений проявляется в постепенном освоении субъектами предпринимательства природных и социальных ресурсов. Социальные ресурсы формируются в ходе коммуникаций между людьми и называются социальным потенциалом экономики. И природные, и социальные ресурсы анализируются, отбираются и концентрируются субъектами предпринимательства для осуществления своей деятельности.

**Принцип дифференциации.** Развитие деловых отношений сопровождается дальнейшим углублением разделения труда между субъектами предпринимательства и дифференциацией отдельных видов деловой деятельности. Вместе с тем дифференциация отдельных видов бизнеса способствует развитию потребности в общественных связях и усиливает, укрепляет их, так как каждый выделившийся вид деловой деятельности может осуществляться лишь как частичка единой совокупной экономической деятельности общества.

**Принцип интеграции.** С развитием деловых отношений становится все более очевидным, что все расчеты в бизнесе имеют условный характер в том случае, если разделение труда и связанная с ней специализация субъектов бизнеса, порождая потребность в устойчивых деловых отношениях в обществе, не сопровождается интеграцией упомянутых субъектов бизнеса в одно целое. Это целое называется системой предпринимательства. Системная интеграция субъектов предпринимательства, их деловых интересов, целей и действий представляет собой объективный процесс. Суть его состоит не в устранении противоречий в деловых отношениях, а в превращении данных противоречий во внутренний источник самостоятельного развития и данных отношений, и общества, в котором эти отношения существуют.

**Принцип самоорганизации.** Системная самоорганизация предпринимательства и менеджмент на микро- и макроэкономическом уровнях являются обязательными условиями устойчивого развития деловых отношений как основы развития всего человеческого общества и придают устойчивость движению всей системы бизнеса.

**Принцип риска.** Неопределенность условий протекания деловых отношений обуславливает риск каждого из субъектов предпринимательства, на который он вынужден идти, осуществляя свободный выбор. Данный риск воплощается в возможности несения убытков, в том числе из-за безответственных партнеров, действия макроэкономических, политических и природных факторов, вхождения в состояние банкротства. Наличие рисков обусловило существование отдельного вида предпринимательства – страхового

бизнеса, понимание обязательности рисков в любом виде деловой деятельности служит основой действий субъектов бизнеса по обеспечению безопасности своей деятельности.

## 1.2. Организационно-правовые формы предпринимательства

### *Понятие физического и юридического лица*

В соответствии с Гражданским Кодексом РФ субъектами предпринимательской деятельности могут быть физические лица, коммерческие организации, иностранные граждане, лица без гражданства, иностранные организации.

**Физическое лицо** – это право- и дееспособной гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью единолично, не принимая статус юридического лица.

Физическое лицо, достигшее 18-летнего возраста, имеет право заниматься предпринимательской деятельностью в установленном законом порядке индивидуально или создавать юридические лица. Право заниматься предпринимательской деятельностью наступает с момента государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.

В соответствии с Конституцией РФ, каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом, экономической деятельности. Гражданин РФ может самостоятельно осуществлять в полном объеме свои права и обязанности только с 18 лет.

В соответствии с гражданским законодательством отдельные категории дееспособных граждан не имеют права заниматься предпринимательской деятельностью, например: государственные служащие, военнослужащие, работники милиции, работники налоговых органов и другие категории граждан.

Граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью, самостоятельно решают вопрос о производстве и реализации своей продукции (услуги). Источниками имущества, необходимого для начала своей деятельности, могут быть собственные накопления, помощь друзей или родственников, кредиты в банках и др.

Индивидуальный предприниматель может прекратить свою деятельность добровольно, сообщив кредиторам об этом решении в установленные законодательством сроки. Такое обычно происходит на практике, когда предприниматель утратил заинтересованность к данной сфере деятельности. Произведя необходимые расчеты с кредиторами, налоговым органом, он подает заявление в фискальные органы о прекращении своей деятельности.

**Юридическое лицо** – это предприятие, организация, учреждение, которое выступает единым самостоятельным носителем прав и обязательств. Признаки юридического лица состоят в том, что это – организация (организованное объединение лиц), которая:

- имеет обособленное имущество;
- отвечает этим имуществом по своим обязательствам;

- может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права;
- несет обязанности;
- выступает в качестве истца и ответчика в суде;
- имеет самостоятельный баланс, расчетный счет в банке.

Юридические лица обладают право- и дееспособностью, которая возникает в момент государственной регистрации юридического лица и заканчивается в момент его ликвидации. Юридические лица действуют на основании учредительных документов.

Юридические лица могут быть:

- коммерческие организации, основной целью которых является извлечение прибыли из своей деятельности;
- некоммерческие, не преследующие в качестве основной цели извлечение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками. Прибыль таких организаций направляется на выполнение уставных задач (общественные или религиозные организации; социальные, благотворительные и иные фондами; некоммерческие партнерства и др.).

*Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности*

Организационно-правовые формы – это формы объединения хозяйствующих субъектов для осуществления их хозяйственной деятельности в рамках определенной структуры, имеющие законодательное закрепление этих форм. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности закреплены Гражданским кодексом РФ. К организационно-правовым формам предпринимательской деятельности относятся следующие виды коммерческих организаций:

- хозяйственные товарищества и общества;
- производственные кооперативы;
- унитарные предприятия.

Хозяйственными товариществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли уставным капиталом. Вкладом в имущество хозяйственного товарищества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права, либо иные права, имеющие денежную оценку. Хозяйственные товарищества представляют собой объединение партнеров.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества или товарищества на вере).

**Полным товариществом** признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным учредительным договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Полное товарищество действует на основании учредительного договора, подписанного всеми участниками. Один человек может быть участником только одного полного товарищества, так как он несет неограниченную ответственность по долгам всем своим имуществом. На момент формирования уставного капитала каждый участник обязан внести не

менее половины своего вклада. Управление полным товариществом осуществляется по общему согласию всех участников. Каждый участник имеет один голос. Решение принимается большинством голосов, если другое не оговорено учредительным договором. Участник полного товарищества не имеет права без согласия других участников совершать от своего имени и в своих интересах или в интересах третьих лиц сделки, составляющие предмет деятельности товарищества. Участник товарищества может выйти из него, предупредив об этом не менее чем за шесть месяцев до фактического выхода из товарищества. Полное товарищество ликвидируется как и любое юридическое лицо, а также в том случае, если в товариществе остается только единственный участник. Главной особенностью полного товарищества является очень тесная взаимосвязь участников.

**Товариществом на вере** (коммандитное товарищество или товарищество на вере) признается такое товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), 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 предпринимательской деятельности. Вкладчики (коммандитисты) не имеют право голоса в управлении делами товарищества, но имеют право знакомиться с финансовой деятельностью и получать прибыль в пределах сумм сделанных вкладов. Товарищество на вере создается и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми полными товарищами. Управление деятельностью осуществляется полными товарищами.

В товариществе на вере возникает возможность использования дополнительных капиталов для развития своей деятельности лиц, заинтересованных в размещении своих свободных средств.

Большинство субъектов предпринимательства создаются в виде хозяйственных обществ.

**Хозяйственными обществами** признаются коммерческие организации с уставным капиталом, разделенным на доли учредителей в соответствии с их вкладом. Видами хозяйственных обществ являются:

- общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- акционерное общество (АО).

**Общество с ограниченной ответственностью** признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Число участников не должно превышать 50 человек. Учредительные документы – устав. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Высшим органом управления является общее собрание. Текущее руководство осуществляет исполнительный орган, который подотчетен общему собранию. Общество может быть добровольно ликвидировано или реорганизовано по

единогласному решению всех участников.

Акционерное общество - организационно-правовая форма функционирования и развития предприятий, компаний, развивающих предпринимательскую деятельность на основе уставного фонда, разделенного на определенное количество акций одинаковой нарицательной стоимости, а участники несут ответственность по обязательствам общества только в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество формирует свой капитал путем выпуска и продажи ценных бумаг – акций с целью получения прибыли. Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам своих акционеров. Акции могут покупаться и продаваться на фондовом рынке, это позволяет перемещать капиталы из неэффективных отраслей в более перспективные. При выходе из акционерного общества акционер имеет право продать или перепродать свои акции другому лицу, но не может требовать денежной или имущественной доли уставного капитала, что сохраняет уставный капитал общества.

Акционерные общества могут быть публичными и непубличными.

**Публичное акционерное общество (ПАО)** – общество, проводящее открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществляющее их свободную продажу на фондовом рынке с учетом требований законодательства. Акционеры ПАО могут реализовывать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Число акционеров открытого акционерного общества не ограничено.

**Непубличное акционерное общество (НПАО)** – общество, акции которого распределяются только среди учредителей или заранее определенного круга лиц (среди работников данной организации). Если в открытом акционерном обществе акции распространяются путем купли-продажи, то в закрытом акционерном обществе – в форме распределения между учредителями и не могут распространяться путем открытой подписки, покупаться и продаваться на фондовой бирже.

Акции могут быть: обыкновенными – с правом голоса на общем собрании акционеров, и привилегированными – без права голоса на общем собрании. Владельцы акций имеют одинаковый объем прав и по этим акциям они получают дивиденды – часть прибыли общества. В АО акционер может усилить свое влияние путем приобретения большого числа акций, называемое контрольным пакетом (50% плюс 1 акция), что дает ему возможность контролировать общее собрание акционеров.

Учредительным документом акционерного общества является устав, требования которого обязательны для исполнения всеми органами общества и его акционерами.

Органами управления АО является общее собрание акционеров, которое избирает постоянно действующий орган управления – правление (дирекцию), где высшим должностным лицом является председатель правления (уставом могут быть определены и другие руководящие органы). Также может быть избран наблюдательный совет, представляющий интересы акционеров.

Техническую работу, направленную на повышение эффективности деятельности АО, может выполнять наемный менеджмент. Правление, председатель правления и другие должностные лица подотчетны общему собранию акционеров.

Значительную роль в экономической системе выполняют кооперативы, которые реализуют в своей деятельности кооперативные принципы. Особое место в предпринимательстве занимают кооперативы: производственные, потребительские, сельскохозяйственные, кредитные, жилищные.

**Производственным кооперативом** признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной трудовой 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.

Производственные кооперативы образуются по решению его учредителей.

Размер паевого взноса членом кооператива устанавливается уставом и может быть внесен в виде денег, ценных бумаг и иного имущества, допускаемым законом (природные ресурсы, земля, строения, здания и т.п.). Паявые взносы образуют паевой фонд кооператива, который определяет размеры его имущества.

Учредительным документом производственного кооператива является устав. Высшим органом управления – общее собрание членов кооператива. Правление и его председатель избираются общим собранием только из членов кооператива, а также наблюдательный совет. Каждый член кооператива имеет один голос при принятии решений. При выходе из кооператива его члену выплачивается стоимость его паевого взноса. Кооператив может быть добровольно реорганизован в хозяйственное товарищество или общество по согласию всех членов кооператива.

**Унитарное предприятие** – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по долям, в том числе между работниками предприятия. В зависимости от прав, предоставляемых учредителем предприятия, унитарные предприятия бывают:

основанные на праве полного хозяйственного ведения, которое создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Учредительным документом является устав. Уставный фонд такого предприятия должен быть оплачен полностью до государственной регистрации. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника этого имущества; основанные на праве оперативного управления (казенные предприятия).

*Организационно-экономические формы бизнеса*

К основным и получившим наибольшее распространение в мировой практике организационно-экономическим формам предпринимательства можно

отнести следующие:

**Корпорация** – это организация, созданная для защиты интересов ее участников; она может служить формой профессионального объединения или государственного управления. В условиях глобализации создается особый вид международных корпораций – транснациональные корпорации (пример: Microsoft, Siemens, General Motors, Coca-Cola, Raiffeisenbank и др.).

**Концерн** – это форма объединения предприятий и организаций различных отраслей на основе общности интересов. Является более «жесткой» по сравнению с другими формами объединения, поскольку часть прав членов концерна делегируется коллегиальному органу управления.

Концерны, как правило, создаются в отраслях машиностроения, тяжелой промышленности, автомобилестроения и др. (Концерн «Калашников»).

**Картель** – это форма объединения, основанного на соглашении о регулировании вопросов производства и сбыта товаров, найма рабочей силы, образования цен и др. Предприятия, входящие в картель, сохраняют свою производственную и коммерческую самостоятельность, что не мешает им принимать картельные соглашения по общим принципам деятельности (ценам, условиям поставок, квотам, объемам производства, рынкам сбыта и др.) Примером международного картеля является ОПЕК (организация стран–экспортеров нефти).

**Консорциум** – временное или постоянное образование, возникшее в результате соглашения между несколькими банками или промышленными предприятиями и объединениями для проведения определенных финансовых операций по размещению займов или акций либо осуществление единого проекта с целью получения прибыли. При этом все предприятия и объединения, входящие в консорциум, полностью сохраняют свою юридическую самостоятельность, но подчиняются единому руководству для осуществления поставленной задачи. При таком объединении консорциум несет солидарную ответственность по долгам перед своими заказчиками. Консорциумы обычно создаются для производства технически сложной инновационной продукции.

**Синдикат** – объединение предприятий с целью совместной организации коммерческой деятельности (снабжение и сбыт, ценообразование и др.). Входящие в синдикат предприятия сохраняют хозяйственную и юридическую самостоятельность.

**Трест** – это форма объединения предприятий, при которой они теряют свою хозяйственную и юридическую самостоятельность и действуют по единому плану. Для треста характерна высокая степень централизации управления.

**Финансово-промышленные группы** представляют собой объединение промышленного, банковского, страхового и торгового капиталов, а также интеллектуального потенциала нескольких юридически независимых предприятий и организаций, прошедших процедуру государственной регистрации.

**Холдинг** – это юридическое лицо, акционерная компания, создаваемая крупными предприятиями с целью управления дочерними предприятиями через

систему участия, владения контрольным пакетом акций. Различают чистый холдинг – специально для контроля и управления, и смешанный холдинг – для управления и предпринимательской деятельности.

Организационно-экономические объединения субъектов бизнеса представлены на рисунке 4.

Таким образом, в современных условиях глобализации экономических процессов и ужесточения конкуренции, в процессе организации наиболее эффективного осуществления производственно-хозяйственной деятельности перед предпринимателями стоит проблема выбора той или иной формы объединения, основными из которых являются корпорация, концерн, картель, консорциум, синдикат, трест, холдинг и финансово-промышленные группы.

#### *Подготовительный этап создания фирмы*

Успех предпринимательства зависит в значительной мере от избранной сферы деятельности, организационно-правовой формы предприятия, стратегии и тактики управления. Решая проблему создания нового предприятия, предприниматель должен выбрать сферу деятельности, учесть возможности вложения в дело собственного и заемного капиталов, определить сроки окупаемости финансовых ресурсов. Предпринимательство может осуществляться в производственной, коммерческой и финансовой сферах.

Предпочтительным вариантом предпринимательской деятельности является такая сфера, в которой предприятие начинает функционировать первым и имеется возможность предопределять ассортимент, цены, привлекать клиентов и заказчиков. Однако предприниматель должен иметь «запасной» вариант направления деятельности на тот случай, если первоначально избранный не приносит успеха.

Следует иметь в виду наличие ряда законодательных ограничений по некоторым видам предпринимательской деятельности. Например, для частного предпринимательства запрещено производство оружия и наркотических веществ. По отдельным видам деятельности необходимо иметь специальное разрешение (лицензию).

Помимо так называемых административных ограничений существуют чисто экономические, связанные с преодолением входных барьеров. Это значительный объем первоначальных инвестиций, сверхнормативный срок окупаемости капитальных вложений, высокая степень риска и общая неопределенность в получении коммерческого результата.



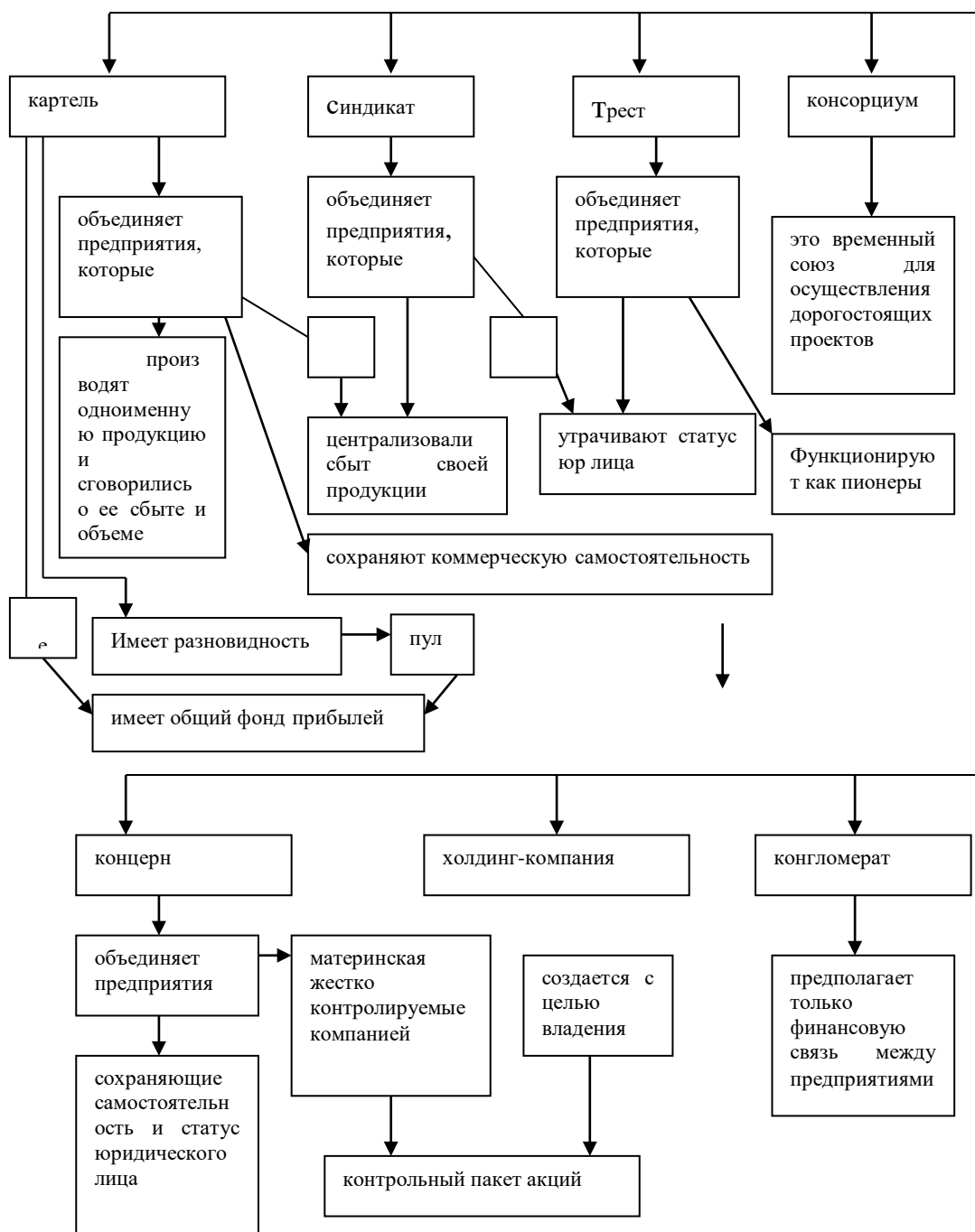


Рис. 4. Формы экономического объединения предприятий

Эти и некоторые другие барьеры препятствуют развитию частного предпринимательства. В числе рекомендаций по созданию нового предприятия присутствует предостережение от вложения финансовых средств в период рецессии.

Исходной точкой в предпринимательстве и создании нового предприятия зачастую является идея нового продукта или услуги. Для принятия решения необходимо изучить состояние рынка, положения дел у конкурентов, научные прогнозы вероятных изменений спроса и предложения, покупательную

способности потребителей.

Источником предпринимательской идеи, как это особенно наглядно подтверждает японский опыт, могут стать информационные листки патентных бюро и даже научно-техническая информация в отечественной и зарубежной периодической печати. В любом случае по мере становления и развития начатого дела предприниматель должен уделить внимание собственной научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности.

Предпринимателю, решившему заняться бизнесом, предстоит выбор формы предприятия. Выбирая форму предприятия, предприниматель должен предвидеть возможные последствия для создаваемого предприятия в случае выхода из дела по различным причинам одного из совладельцев.

### 1.3. Организационный аспект предпринимательства

При организации собственного дела следует учитывать внешнюю и внутреннюю среду бизнеса. Подготовительный этап создания фирмы представлен на рисунке 5.

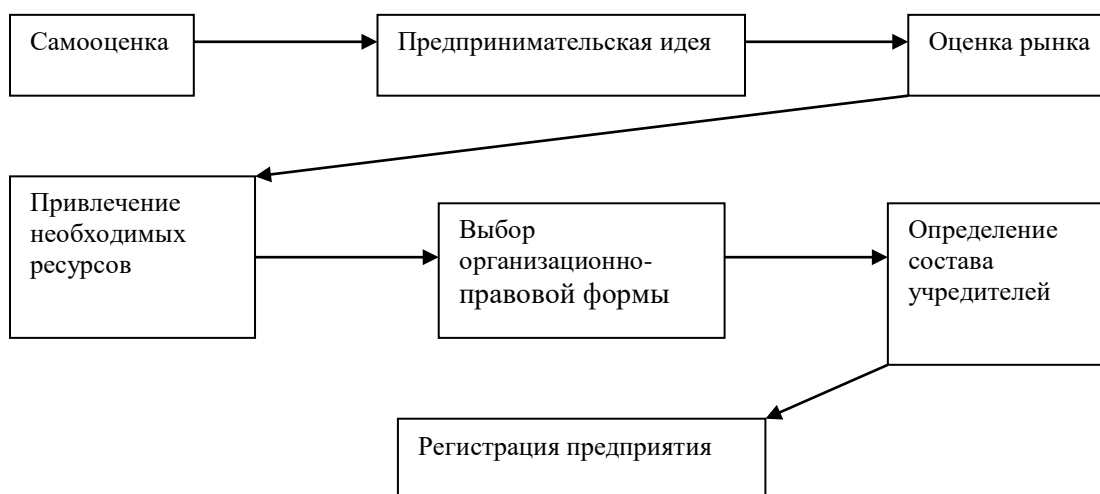


Рис. 5. Подготовительный этап создания фирмы

Организационный этап создания фирмы начинается с собрания учредителей, принимающих решение о создании юридического лица определенной организационно-правовой формы (рисунок 6).

#### *Учредительные документы субъекта хозяйствования*

Разработка учредительных документов является важным, определяющим этапом как при создании 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, конституирующих 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, учредительный договор. Установлено, что юридическое лицо действует на основании 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.

**Устав** предприятия разрабатывается и утверждается его учредителями (участниками). Унитарное предприятие, создающее в качестве юридического лица другое унитарное предприятие, утверждает устав вновь создаваемого предприятия.

Устав должен в обязательном порядке содержать сведения об организационно-правовой форме, наименовании, нахождении предприятия, его уставного капитала (фонда), составе, порядке распределения прибыли и образования фондов предприятия, порядке и условиях реорганизации и ликвидации предприятия.

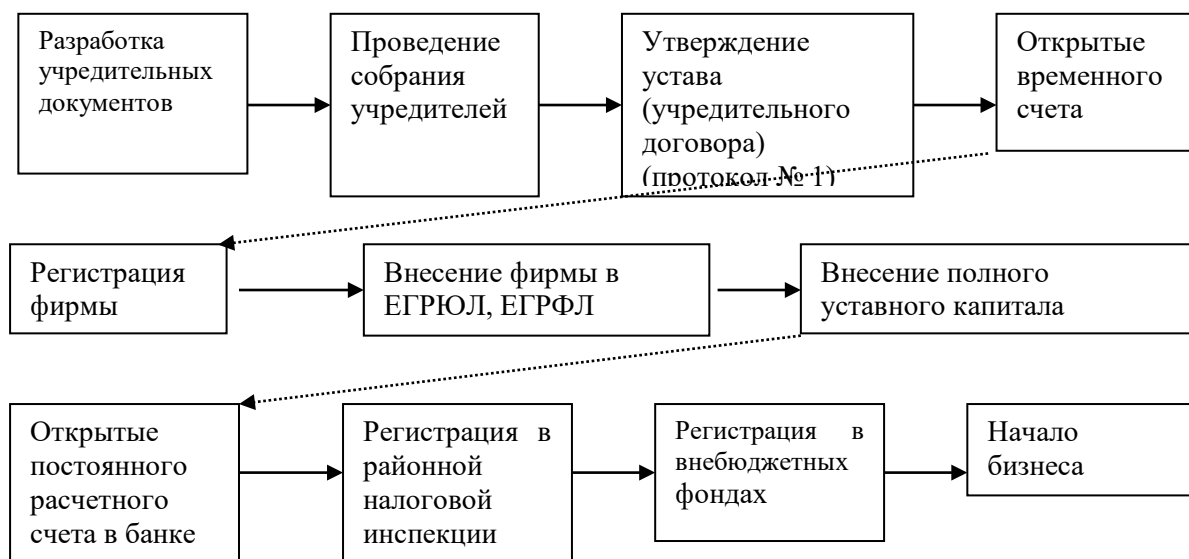


Рис. 6. Основные этапы регистрации субъекта хозяйствования

Если устав - это свод правил, регламентирующий деятельность хозяйствующего субъекта с внешней средой, то учредительный договор призван регламентировать отношения между участниками бизнеса.

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 свою очередь, договор учредителей должен содержать сведения о наименовании (имени) и юридическом статусе учредителей, их местонахождении, государственной регистрации, размере уставного капитала создаваемого предприятия, долях участия (паях, количестве акций), принадлежащих каждому учредителю, размерах, порядке и способах внесения вкладов (оплаты акций).

В уставе общества с ограниченной ответственностью необходимо зафиксировать вопросы, которые относятся к исключительной компетенции общего собрания участников, и другие сведения в соответствии с законодательством, особенно вопросы мотивации труда наемных работников, управления персоналом и т.д.

Учредительными документами акционерного общества является устав, утвержденный учредителями. Устав акционерного общества также должен содержать условия о категориях выпускаемых обществом акций их стоимости

По номиналу и количеству; о размере уставного капитала общества, о правах акционеров; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, акций; о компетенции общего собрания и др.

Предприятие как юридическое лицо должно иметь свое фирменное наименование, которое указывается в учредительных документах в полной и сокращенной формах, включается в единый Государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления. Фирменное наименование предприятия как коммерческой организации после государственной регистрации приобретает статус нематериального актива, а предприятие, фирменное наименование которого в установленном порядке зарегистрировано, имеет исключительное право его использования. Лицо, неправомочно использующее чужое зарегистрированное фирменное наименование, по требованию обладателя права на фирменное наименование обязано прекратить его использование и возместить причиненные убытки.

#### *Государственная регистрации субъекта бизнеса*

Государственная регистрация субъектов хозяйствования в РФ осуществляется налоговыми органами.

До регистрации юридического лица необходимо:

- определить фирменное наименование предприятия;
- получить юридический адрес предприятия (арендованное помещение, домашний адрес учредителя, адрес, приобретенный или арендованный в специализированной организации);
- определить коды деятельности согласно Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД-2);
- выбрать систему налогообложения (общий, специальный режим налогообложения);
- подготовить документы к регистрации предприятия;
- оплатить государственную пошлину (4000 рублей);

– подать документы на регистрацию.

**Для государственной регистрации коммерческих организаций в регистрирующий орган** представляются:

- заявление на государственную регистрацию;
- протокол собрания учредителей;
- устав (учредительный договор – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора);
- платежный документ, подтверждающий уплату государственной пошлины.

Истребование иных документов для государственной регистрации коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе коммерческих организаций с иностранными инвестициями, запрещается.

**Для государственной регистрации индивидуального предпринимателя в регистрирующий орган** представляются:

- паспорт гражданина РФ и его копия;
- копия свидетельства с ИНН;
- квитанция об уплате государственной пошлины (800 рублей);
- заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;
- заявление на применение специального налогового режима.

Фискальные органы принимают документы, представленные для государственной регистрации, рассматривают их состав и содержание заявления о государственной регистрации, при необходимости разъясняют лицам, представляющим такие документы, правила их представления и оформления, предусмотренные законодательством.

Регистрация хозяйствующего субъекта осуществляется в течение 3 рабочих дней. По окончании процедуры субъекту бизнеса выдается лист записи в ЕГРЮЛ, либо ЕГРИП, а также копия учредительных документов с отметкой регистрирующего органа.

После регистрации хозяйствующий субъект обязан встать на учет во внебюджетных фондах (ПФ РФ, ФОМС РФ, ФСС РФ), а также в региональных органах статистики.

### **Контрольные вопросы**

1. Сформулируйте понятие предпринимательства. В чем состоит его особенность. Выявите характерные черты.

2. Раскройте основные функции предпринимательства.

На каких принципах осуществляются бизнес-процессы?

3. Сформулируйте понятие физического и юридического лица, как участников бизнес-процессов.

4. Назовите основные организационно-правовые формы бизнеса. Определите достоинства и недостатки каждой формы предпринимательской деятельности.

5. Определите основные причины организационно-экономических

объединений субъектов бизнеса.

6. Является ли центральный банк коммерческой организацией? Почему?

При каких условиях физическое лицо может заниматься предпринимательской деятельностью в РФ?

7. Может ли акционерное общество состоять из одного участника? Почему?

8. Может ли сотрудник унитарного предприятия потребовать свою долю при ликвидации предприятия? Почему?

9. На основании каких учредительных документов действует ООО.

Может ли товарищество на вере состоять только из командистов? Почему?

10. Что является высшим органом управления в ПАО?

11. Чем рискует индивидуальный предприниматель?

12. С какой целью создается производственный кооператив?

13. Может ли коммерческая организация быть участником двух товариществ. Почему?

14. Кроме денежных средств в каких формах могут быть приняты вклады участников в хозяйственные общества и товарищества?

Может ли юридическое лицо не иметь организационной структуры. Почему?

15. Чем рискует командист?

16. Чем филиал организации отличается от ее представительства?

17. В каком организационно-экономическом объединении компании теряют свою коммерческую самостоятельность?

18. С какой целью создается картель? Какие договоренности могут быть достигнуты. Приведите примеры.

18. Чем консорциум отличается от конгломерата?

20. В каком организационно-экономическом объединении компании теряют свою производственную и коммерческую самостоятельность?

21. С какой целью создается холдинг?

22. Каков порядок распределения дохода в производственном кооперативе?

23. Каков статус дочерних компаний?

24. Назовите способы снижения рисков ИП.

25. При выходе из состава учредителей командистов, в какую организационную форму должно быть преобразовано товарищество на вере?

26. Назовите признаки юридического лица.

27. В каком организационно-экономическом объединении компании теряют свою производственную, коммерческую и финансовую самостоятельность?

28. При каких условиях некоммерческая организация может заниматься предпринимательской деятельностью?

29. Для каких организационно-правовых форм не предусмотрен лимит участников?

30. Какая система налогообложения предусмотрена ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО для ИП? Обоснуйте условия ее применения.

31. Сформулируйте алгоритм создания общества с ограниченной ответственностью.

32. Каков порядок регистрации ИП?

33. Сформулируйте содержание учредительных документов.

### Задание

1. Подготовьте доклад об успешных организационно-экономических формах объединений зарубежных и отечественных компаний.

2. Кейс-задание.

Петрова Елена, оставшись без работы, решила не падать духом, а попробовать себя в роли мастера ногтевого сервиса. Прошла 2-х месячные курсы и получила сертификат. Недолго думая, в одной из комнат своей квартиры она организовала кабинет мастера ногтевого сервиса, в котором оказывала платные услуги своим друзьям, знакомым и т.д.

Ответьте на вопросы:

1. Считается ли данный вид деятельности – предпринимательской?

2. Есть ли необходимость в государственной регистрации, и в качестве кого?

3. Можно ли в своей квартире оформить кабинет, если Петрова Е. будет зарегистрирована в качестве индивидуального предпринимателя? И что для этого необходимо?

4. Обоснуйте свои ответы, ссылаясь на действующее законодательство РФ (указать нормативные документы и статьи).

3. Разработайте устав ООО (по типовой форме).

2. Разработайте пакет документов для регистрации ИП.

## 2. ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Стратегические подходы в управлении предпринимательской деятельностью.

2.2. Оценка конкурентной среды предпринимательства.

2.3. Предпринимательские сделки.

2.4. Общая характеристика предпринимательских рисков.

### 2.1. Стратегические подходы в управлении предпринимательской деятельностью

Изучение систем управления предпринимательской деятельностью связано с целями, функциями, процессом управления, работой управленцев предпринимательской структуры и распределением между ними полномочий. В рамках этой структуры протекает весь управленческий процесс (движение потоков информации и принятие управленческих решений), в котором участвуют менеджеры всех уровней, категорий и профессиональной специализации.

В современной управленческой теории выделяются два типа управления организациями: бюрократический (механический) и органический. Они построены на принципиально разных основаниях и имеют специфические черты, позволяющие выявлять сферы их рационального использования и перспективы дальнейшего развития.

Исторически первым сформировался бюрократический тип. Ключевые

– концептуальные положения нормативной модели рациональной бюрократии таковы:

– четкое разделение труда, использование на каждой должности квалифицированных специалистов;

– иерархичность управления, при которой нижестоящий уровень подчиняется и контролируется вышестоящим;

– наличие формальных правил и норм, обеспечивающих однородность выполнения менеджерами своих задач и обязанностей;

– дух формальной обезличенности, характерной для выполнения официальными лицами своих обязанностей;

– осуществление найма на работу в соответствии с квалификационными требованиями к данной должности, а не с субъективными оценками (рисунок 7).

Бюрократические структуры управления показали свою эффективность, особенно в крупных и сверхкрупных предпринимательских структурах, в которых необходимо обеспечивать слаженную четкую работу больших коллективов людей, работающих на единую цель. Эти структуры позволяют мобилизовать человеческую энергию и кооперировать труд людей при решении сложных проектов, в массовом и крупносерийном производстве.



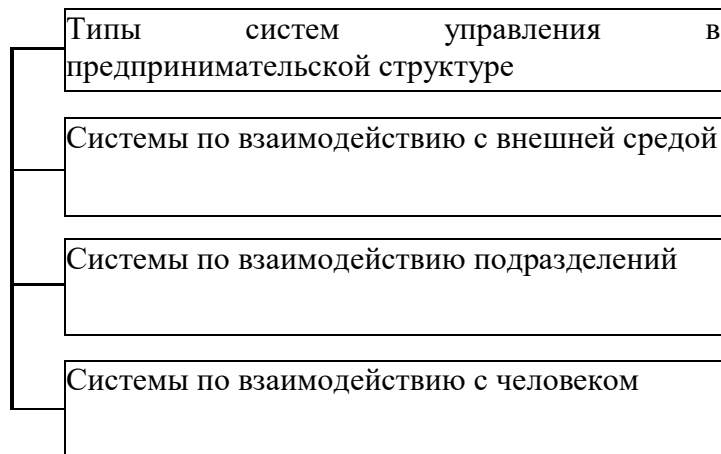


Рис. 7. Типы систем управления в предпринимательстве

Однако им присущи недостатки, особенно заметные в контексте современных условий и задач экономического развития. Очевидно, что бюрократический тип структуры не способствует росту потенциала людей, каждый из которых использует только ту часть своих способностей, которая непосредственно требуется по характеру выполняемой работы.

Дальнейшие разработки позволили существенно дополнить перечень свойств, характеризующих органический тип структуры управления, а именно:

- решения принимаются на основе обсуждения, а не базируются на авторитете, правилах или традициях;
- обстоятельствами, которые принимаются во внимание при обсуждении
- проблем, являются доверие, а не власть, убеждение, а не команда, работа на единую цель, а не ради исполнения должностной инструкции;
- главные интегрирующие факторы – миссия и стратегия развития организации;
- творческий подход к работе и кооперация базируются на связи между деятельностью каждого индивида и миссией;
- правила работы формулируются в виде принципов, а не установок;
- распределение работы между сотрудниками обуславливается не их должностями, а характером решаемых проблем;
- имеет место постоянная готовность к проведению в организации прогрессивных изменений. Рассматриваемый тип структуры предполагает существенные изменения отношений внутри организации: отпадает необходимость в функциональном разделении труда, повышается ответственность каждого работающего за общий успех.

Реальный переход к органическому типу структуры управления требует серьезной подготовительной работы. Прежде всего, компании принимают меры к расширению участия работающих в решении проблем организации (путем обучения, повышения уровня информированности, заинтересованности и т.п.), ликвидируют функциональную обособленность, развивают информационные технологии, радикально пересматривают характер взаимоотношений с другими компаниями (вступая с ними в союзы или образуя виртуальные компании, где

реализуются партнерские отношения). Необходимо отметить, что органический тип структуры управления находится лишь в начальной фазе своего развития, и в «чистом» виде его используют пока немногие организации.

Типы систем по взаимодействию подразделений. Бюрократический тип систем управления имеет много разновидностей, но наиболее распространенной является линейно-функциональная организация, до сих пор широко используемая компаниями всего мира. Основу линейно-функциональной структуры составляет «шахтный» принцип построения и специализация управленческого персонала по функциональным подсистемам организации.

По каждой подсистеме формируются «иерархия» служб («шахта»), пронизывающая всю организацию сверху донизу. Результаты работы любой службы аппарата управления оцениваются показателями, характеризующими реализацию ими своих целей и задач. Например, работа служб, управляющих производством – показателями выполнения графика выпуска продукции, затрат ресурсов, производительности труда, качества, использования производственных мощностей. Для оценки служб, осуществляющих управление персоналом, используются такие параметры, как текучесть кадров, дисциплина труда и др. Соответственно строится и система материального поощрения, ориентированная прежде всего на достижение высоких показателей каждой службой. При этом конечный результат работы организации в целом становится как бы второстепенным, ибо считается, что все службы в той или иной мере работают на его достижение.

Многолетний опыт использования линейно-функциональных структур управления показал, что они наиболее эффективны там, где аппарату управления приходится выполнять множество рутинных, часто повторяющихся процедур и операций при сравнительной стабильности управленческих задач и функций: посредством жесткой системы связей обеспечивается четкая работа каждой подсистемы и организации в целом.

В то же время выявились и существенные недостатки, среди которых в первую очередь отмечают следующие: невосприимчивость к изменениям, особенно под воздействием научно-технического и технологического прогрессов; закостенелость системы отношений между звеньями и работниками аппарата управления, обязанными строго следовать правилам и процедурам; медленную передачу и переработку информации из-за множества согласований (как по вертикали, так и по горизонтали); замедление прогресса управленческих решений.

Аналогичные характеристики имеет и так называемая линейно-штабная система управления, тоже построенная по принципу функционального разделения управленческого труда, используемого в штабных службах разных уровней. Главная задача линейных руководителей здесь – координировать действия функциональных служб и направлять их в русло общих интересов организации. Еще одной разновидностью бюрократического типа является система, которая в зарубежной литературе получила название дивизиональной. Формирование этого вида структур за рубежом связано с процессами

«разукрупнения» гигантских корпораций в 1960-е г. Стремясь повысить гибкость и приспособляемость к изменениям во внешней среде, крупнейшие компании начали выделять из своего состава производственные отделения с предоставлением им определенной самостоятельности в осуществлении оперативного управления.

Ключевыми фигурами в управлении организациями с дивизиональной структурой становятся не руководители функциональных подсистем, а управляющие производственными отделениями. Структурирование организации по отделениям производится, как правило, по одному из трех критериев:

- по видам выпускаемой продукции или предоставляемых услуг (продуктовая специализация);
- по ориентации на те или иные группы потребителей (потребительская специализация);
- по обслуживаемым территориям (территориальная или региональная специализация).

Такой подход обеспечивает более тесную связь с потребителями и рынком, существенно ускоряя реакцию организации на изменения, происходящие во внешней среде.

Мировая практика показала: с введением дивизиональных принципов структура управления организацией (и входящих в нее отделений) в основе своей остается линейно- функциональной, но одновременно усиливается ее иерархичность, т.е. управленческая вертикаль.

Для облегчения проблем координации в организациях создаются штабные органы управления из руководителей проектов или используются матричные структуры. Матричная структура управления может быть охарактеризована как «решетчатая» организация, построенная на основе принципа двойного подчинения исполнителей: с одной стороны, непосредственному руководителю функционального подразделения, которое предоставляет персонал и другие ресурсы руководителю проекта (или целевой программы), с другой – руководителю временной группы, который наделен необходимыми полномочиями и несет ответственность за сроки, качество и ресурсы.

При такой организации руководитель проекта взаимодействует с двумя группами подчиненных: с членами проектной группы и с другими работниками функциональных подразделений, подчиняющимися ему временно и по ограниченному кругу вопросов (причем сохраняется их подчинение непосредственным руководителям подразделений – отделов, служб). Переход к матричным структурам охватывает не всю организацию, а лишь ее часть, причем успех здесь в значительной мере зависит от того, в какой степени руководители проектов обладают профессиональными качествами менеджеров и способны выступить в проектной группе в роли лидеров.

В корпоративных организациях, или в корпорациях, рассматривается взаимодействие как особая система связи между людьми в процессе осуществления ими совместной деятельности. Такое понимание корпорации

следует отличать от понимания корпорации как субъекта права – юридического лица, часто ассоциируемого с формой акционерного объединения.

Корпорация как социальный тип организации представляет собой замкнутую группу людей с ограниченным доступом, максимальной централизацией и авторитарностью руководства, противопоставляющую себя другим социальным общностям на основе своих узко корпоративных интересов. Благодаря объединению ресурсов, и в первую очередь людских, корпорация как форма организации совместной деятельности людей предоставляет и обеспечивает возможность для самого существования и воспроизводства той или иной социальной или профессиональной группы.

Помимо объединения ресурсов важным орудием корпоративной организации в борьбе за выживание является монополия, и главным образом монополия на информацию.

Поддерживая монополию, корпорация стремится стандартизировать свою деятельность и ее результаты, не допускать разрушительной для нее внутренней конкуренции. Поддержка слабых и ограничение сильных – основной принцип в борьбе против внутренних конкурентов.

Важным условием и способом поддержания существования корпоративной организации является постоянное поддержание в ней дефицита тех или иных ресурсов, а если необходимо, то и обострение дефицита.

Распределение в условиях монополии лидерами корпорации этого дефицита служит для них еще одним важным источником власти. Из понятия корпорации видно, что субъектом интереса в ней является сама группа или вся организация.

При организации бизнеса необходимо принятие стратегических решений. В связи с этим возникает потребность классифицировать процессы, из которых складывается стратегия деятельности предприятий. Их можно разделить на три группы:

- процессы использования имеющегося потенциала для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг («производство»);

- процессы создания, наращивания и модернизации потенциала предприятия («воспроизводство»);

- процессы, обеспечивающие создание и развитие самой воспроизводственной базы предприятия («воспроизводство воспроизводства»). Структура бизнес-процессов состоит из стратегических и тактических решений, принимаемых на уровне руководства предприятия. Наиболее важные решения, касающиеся процессов формирования (создания, пополнения, изменения) потенциала для развития воспроизводственной базы можно отнести к стратегическим (рисунок 8).

Решения, касающиеся использования имеющегося потенциала производственной базы, целесообразно относить к тактическим.

Стратегические решения лежат в основе стратегии предприятия. Сама же стратегия бизнеса (предприятия) представляет собой систему, на которой базируются конкретные задания, решения по отдельным вопросам функционирования бизнеса.

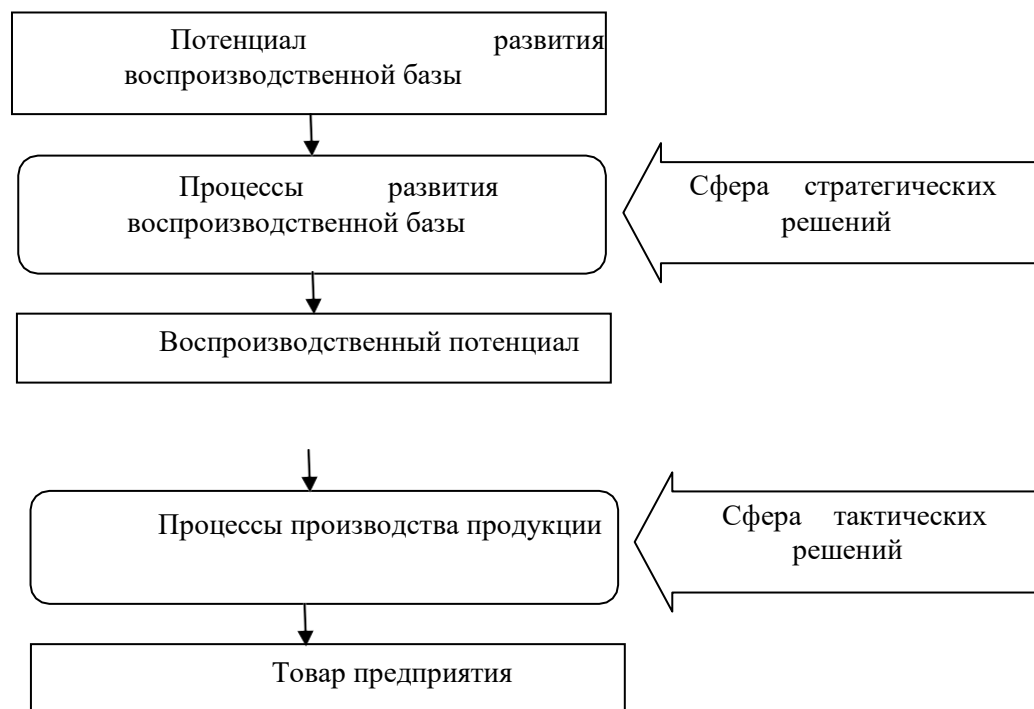


Рис. 8. Классификация решений по управлению бизнес-процессом

Существуют три подхода к определению стратегии предприятия.

**Первый подход** основан на структуризации целевого пространства (сферы) предприятия – представлениях тех или иных лиц, заинтересованных в успешной деятельности предприятия. В числе этих лиц могут быть представители менеджмента, работники, акционеры, инвесторы, покупатели товаров, поставщики и др. В зависимости от степени детальности или, наоборот, обобщенности этих представлений в целевом пространстве, различают пять уровней описания: миссия, стратегия, цели, задачи и действия (последний элемент является как бы пограничным между целевой и поведенческой сферой).

**Второй подход** к определению понятия стратегии основан на синтезе стратегии, на базе отдельных стратегических решений. Именно стратегия определяется как целостная совокупность взаимоувязанных стратегических решений, достаточная для описания ключевых направлений деятельности предприятия. Связь стратегии с миссией здесь не подчеркивается, а основное внимание уделяется полноте и непротиворечивости системы стратегических решений.

**Третий подход** представлен различными комбинированными вариантами.

Итак, **стратегия** – совокупность взаимосвязанных решений, определяющих приоритетные направления ресурсов и усилий предприятия по реализации его миссии.

Система управления предприятием (бизнесом), основанная на

стратегическом планировании, дополненном механизмом согласования текущих решений – тактических и оперативных – со стратегическими, а также механизмом корректировки и контроля за реализацией стратегии, называется системой стратегического управления.

По содержанию стратегия бизнеса должна охватывать решения в области структуры и объемов производства, поведения предприятия на рынках товаров и факторов, стратегические аспекты внутрифирменного управления и т.д. Верхний уровень составляют следующие восемь относительно самостоятельных направлений **(видов) стратегии**:

- товарно-рыночная – совокупность стратегических решений, определяющих номенклатуру, объем и качество выпускаемой продукции, и способы поведения предприятия на товарном рынке;

- ресурсно-рыночная – совокупность стратегических решений, определяющих поведение предприятия на рынке производственно-финансовых и иных факторов и ресурсов производства;

- технологическая – стратегические решения, определяющие динамику технологии предприятия и влияние на нее рыночных факторов;

- интеграционная – совокупность решений, определяющих интеграционные функционально-управленческие взаимодействия предприятия с другими предприятиями;

- финансово-инвестиционная – совокупность решений, определяющих способы привлечения, накопления и расходования финансовых ресурсов;

- социальная – совокупность решений, определяющих тип и структуру коллектива работников предприятия, а также характер взаимодействия с его акционерами;

- управления – совокупность решений, определяющих характер управления предприятием при реализации избранной стратегии. В последнее время многие предприятия перестраивают свою внутреннюю производственно-технологическую и организационно-управленческую структуру, осуществляют перераспределение прав и обязанностей различных подразделений и подсистем;

- реструктуризации – совокупность решений по приведению производственно-технологической и организационно-управленческой структуры в соответствие с изменившимися условиями и стратегией функционирования предприятия.

Для стратегического планирования характерно использование типовых классификационных группировок отдельных частных вариантов выбора направлений и характера развития бизнеса. Формирование стратегий предполагает выбор одного из нескольких (обычно не более десяти) заранее разработанных вариантов в той или иной сфере бизнес-процессов в зависимости от внешних стратегических факторов и сделанного ранее выбора.

В целом комплекс стратегий бизнес-процессов включает в себя следующие элементы:

- определение классификационных признаков стратегических вариантов;
- классификацию стратегий;
- формирование элементарных (базисных) стратегических вариантов;

- определение структуры множества базисных вариантов для их комбинирования при создании комплексных вариантов;
- формирование комплексных стратегических вариантов;
- определение критериев сравнения вариантов и их анализ;
- выбор комплексной стратегии;
- определение критериев для пересмотра принятой стратегии;
- создание упрощенных версий принятой стратегии для информирования различных категорий заинтересованных в деятельности предприятия лиц;
- разработка механизмов реализации стратегии;
- разработка механизмов контроля соответствия принимаемых на предприятии решений избранной стратегии.

На практике **разработка стратегии** – это выполнение следующих этапов:

- уточнение границ предприятия, его идентификацию в хозяйственной, деловой, административной и иных средах в системе рыночной экономики;
- анализ стратегического потенциала предприятия;
- определение в соответствии с потенциалом предприятия возможных зон хозяйствования;
- анализ рынка продукции в сфере, определяемой стратегическим потенциалом предприятия, – зоне хозяйствования;
- позиционирование предприятия в зоне хозяйствования;
- определение технологической стратегии;
- формирование вариантов и выбор товарно-рыночной стратегии;
- формирование вариантов и выбор ресурсно-рыночной стратегии;
- анализ возможностей создания интеграционной зоны предприятия, определение интеграционной стратегии;
- разработка финансово-инвестиционной стратегии;
- разработка вариантов и выбор социальной стратегии;
- определение стратегии управления.

Как видно из приведенного перечня этапов, создание и внедрение стратегии – достаточно трудоемкая процедура. Немаловажно и то, что в процессе обсуждения стратегии улучшается менеджмент, консолидируется коллектив, снижается уровень противоречий в интересах собственников, менеджеров, работников предприятия.

Уточнив, таким образом, понятие комплексной стратегии предприятия и описав общую картину формирования стратегии, можно остановиться на роли стратегии бизнеса.

**«Стратегия как образец»** – это реализованная стратегия, которая была осмыслена и определенным образом оформлена по прошествии некоторого времени после ее реализации. Результатом этих действий является некий образец стратегии, подобный образцам товаров предприятия, выставляемых в демонстрационном зале. Этот образец используется в дальнейшем для формирования других стратегий, учитывающих изменившиеся условия. Кроме того, такая стратегия определяет в значительной степени репутацию, имидж предприятия. «Стратегия как образец» допускает иерархическое представление в виде совокупности все более детальных разработок: от грубого описания до

подробного регламента. Можно предложить следующую цепочку структурных изменений бизнес-процессов: «производство – финансирование – сбыт – маркетинг – конкуренция – трудовые ресурсы – инновации – ответственность перед покупателем».

**«Стратегия как власть»** рассматривается как результат политического процесса взаимодействия всех заинтересованных в бизнесе лиц, дающий чрезвычайные полномочия тем, кто призван реализовывать эту стратегию.

В общем смысле и те, кто имеет власть, и те, кто хотел бы ее иметь, оказывают влияние на производство. Во многих случаях фактическая власть на предприятиях неизбежно разделена, и это разделение произведено независимо от интересов, принципов развития предприятия или степени демократии.

**«Стратегия как конкурентная позиция предприятия»** определяется как конкурентное преимущество и достигается посредством создания большей разницы между себестоимостью и продажной ценой товара, чем у основных конкурентов. Это, в свою очередь, происходит в рыночных условиях, при которых конкуренция способствует постоянному обновлению процессов и изделий, чтобы вырваться вперед, заставляет акцентировать внимание на достижение таких целей, как эффективность, удовлетворение требований заказчика, рост доли изделия на рынке, а также потенциал инноваций. Эти задачи требуют усложнения связей администрации, стратегического планирования развития, сфокусированной организационной структуры, использования обязательств и облегчения сетевого общения.

**«Стратегия как система мотивации и контроля персонала»** предусматривает систему мотивирования персонала, стиль руководства, структуры. Системы и процессы управления должны также измениться, чтобы сменить устаревшие элементы стратегической конфигурации. В данном случае картина изменений внешнего существования бизнеса (предприятия) в контексте ожиданий заинтересованных лиц как ряда эволюционных периодов, которые предшествуют и сопровождают пакеты революционных изменений, должна иметь адекватную и мобильную проекцию на систему управления персоналом. При этом кризисы переориентируют предприятие на новую стадию разработки

системы мотивации с новым руководителем у руля. Можно предполагать, что далее каждый успешный руководитель в начале эволюционного периода сам является как бы «зародышем» следующего кризиса. Следовательно, соответствующим образом должна подготавливаться новая система мотивации и контроля персонала для принятия ими решений.

**«Стратегия как реакция на внешние вызовы»** – это современный период быстрых и частых неожиданных изменений, необходима организационно-функциональная подсистема в составе предприятия, которая занимается поиском, фиксацией и осмыслением стратегических проблем предприятия по мере их появления и развития. С этой точки зрения стратегия предстает как один из внутрифирменных механизмов, непрерывно обеспечивающих подходящие ответы на новые стратегические проблемы и «вызовы». Возникающие проблемы формируют «повестку дня» стратегической деятельности на предприятиях – каждую проблему или вызов нужно изучать и



парировать с достаточной эффективностью. Такая система обеспечивает единственный подход к усовершенствованию «всеобъемлющей» компетенции стратегического менеджмента и разработку адекватного подхода формирования программ развития стратегического менеджмента.

Развитие элементов стратегического управления экономическими объектами различных уровней и становление так называемого стратегического стиля управления бизнеса непосредственно связаны с переходом от централизованно управляемой экономики к рыночной.

Практически полная самостоятельность в принятии не только оперативных, но и долгосрочных и дорогостоящих решений до сих пор ставит перед бизнесменами, руководителями предприятий сложные проблемы. Трудности в решении этих проблем, порой неподготовленность руководителей разного уровня к принятию обоснованных, взвешенных и продуманных стратегических решений являются одним из важных факторов таких процессов, как неплатежи, нарушение договорных обязательств, снижение инвестиционной активности, замедление темпов НТП в национальной экономике, общий спад промышленного производства.

«Качество» стратегических решений на микроэкономическом и региональном уровнях служит серьезным препятствием в реализации продуктивного потенциала трудовых и материальных ресурсов предприятий (бизнеса).

Основными зонами внимания в действующих стратегиях являются:

- продвижение товаров на рынок;
- надежность финансового обеспечения работы предприятия;
- обновление ассортимента товара;
- развитие технологии производства, что вполне соответствует оценкам значимости проблем, с которыми систематически сталкиваются руководители.

В настоящее время общее внимание со стороны бизнеса к стратегии стремительно возрастает. Разрабатываются и внедряются методы сетевого стратегического планирования, когда стратегия формируется одновременно и согласованно на нескольких технологически или функционально связанных предприятиях.

Возникают целые системы территориально близких или функционально связанных предприятий, действующих с учетом согласованной стратегической перспективы (такие группы предприятий получили название «бизнес-систем»). Вместе с тем редко стратегии носят достаточно комплексный характер, что существенно снижает их реальность, действенность и эффективность. «Маркетинговая близорукость» - этим термином обычно называют ограниченные взгляды на маркетинг, непонимание его возможностей, ориентацию только на ближайшие цели, на кратковременную выгоду, упрощение ситуации на рынке, неумение видеть перспективу развития.

Анализ факторов микросреды бизнеса возможно проанализировать с помощью SWOT-анализа, который включает в себя анализ преимуществ и недостатков, возможностей и угроз деятельности предприятия на рынке.

В анализ SWOT входят следующие компоненты.

**Преимущества и недостатки** (сильные и слабые стороны) бизнеса могут быть определены и проанализированы путем изучения тенденций показателей фирмы, ее ресурсов и возможностей.

**Текущие ресурсы и возможности** также способствуют определению преимуществ и недостатков предприятия. Под ресурсами и возможностями подразумеваются самые разные показатели: особые отличия (например, у предприятия может быть один из самых продуктивных рекламных отделов в области разработки, уникальные ноу-хау).

#### **Цели и задачи компании.**

Цель предприятия представляет собой общее обоснование ее существования. В описании цели должны быть даны ответы на следующие вопросы: чем мы занимаемся, кто является нашими потребителями, что представляет важность для потребителя, чем мы будем заниматься в будущем и чем нам следует заниматься в будущем?

Прежде всего, описание цели бизнеса (предприятия) должно быть сконцентрировано на рынке, а не на компании и не на продукте, во-вторых, должно быть сравнительно коротким, сосредоточенным на ограниченном числе задач (наиболее важных) и должно определять реальные пути развития. Описание основной политики предприятия не должно превратиться только в освещение отношений с общественностью с целью создания положительного имиджа предприятия. В описании цели должны быть установлены основные рамки конкуренции, в которых компания намеревается осуществлять свою деятельность. Описание цели должно быть воодушевляющим для участников рынка, персонала бизнеса и держателей акций.

По своей сути цели организации являются миссией предприятия. Они указывают на общее направление развития бизнеса. Более конкретное направление дается в описании задач предприятия, так как они представляют собой конкретные цифровые результаты, которых предприниматель желает добиться за определенный промежуток времени. Большинство предприятий, даже благотворительных организаций, разрабатывают свои финансовые задачи, имеющие денежное и экономическое выражение. Таким образом, указание на получение определенного дохода не подходит для выражения цели существования компании (обычная цель компании – это удовлетворение потребностей покупателей, достижение которой приведет к прибыли), но зато вполне допустимо в качестве задачи компании.

**Исследование среды.** После выработки целей и задач бизнеса (предприятия) субъекту предпринимательства необходимо заняться исследованием среды для определения возможностей на предприятии. Полученные возможности являются возможностями сбыта. Возможность сбыта возникает в том случае, когда на рынке возникает неудовлетворенное или невыполненное желание, удовлетворение которого представляет собой интерес для предприятия и бизнес имеет необходимые для этого мощности.

Во-первых, возможности сбыта возникают на рынке. Рынок представляет собой группу всех потенциальных покупателей, имеющих потребность и покупательную способность для удовлетворения этой потребности. Во-вторых,

эта возможность должна представлять для предприятия интерес, чтобы цели и задачи бизнеса совпадали с целями удовлетворения потребности. В-третьих, у предприятия должны иметься достаточные мощности для удовлетворения потребности или нужды.

#### **Угрозы в виде возможностей.**

Каждая встреченная предприятием возможность сбыта возникает во внешнем окружении бизнеса.

Возможности сбыта возникают при изменении социальной, конкурентной, технологической, законодательной, политической, этической, экономической или физической среды.

Довольно часто такого рода изменения рассматриваются в виде возникающей перед организацией угрозы, но изобретательный предприниматель может иногда превратить потенциальную угрозу в возможность сбыта.

**Угрозы в качестве негативных сил.** В идеальном случае угроза может быть превращена в возможность сбыта. Однако выполнение такой трансформации не всегда возможно, так как некоторые угрозы могут представлять собой силы, влияющие на успешное ведение дел предприятия. На самом деле некоторые из угроз могут представлять собой настолько мощные негативные силы, что сворачивание операций на определенном рынке или отказ от ведения дел на нем могут оказаться самой прибыльной стратегией.

В качестве негативных сил должны рассматриваться четыре вида угроз. Прежде всего, это угроза, препятствующая успешному выполнению цели предприятия. Например, компания осуществляет проектирование нового товара, выпускает пробную партию, а в стране начинается экономический кризис, резко снижающий покупательскую способность населения. Даже если предприятию удастся успешно завершить разработку нового товара, у него не будет возможности применить на практике стратегию сбыта нового продукта.

Следующим типом угрозы может быть негативная сила, повышающая уровень риска, связанного с выполнением стратегии предприятия. Третий тип угрозы возникает в случае необходимости увеличения уровней ресурсов, необходимых для выполнения стратегии (подорожало сырье). Четвертый тип угрозы снижает прибыльность или ухудшает ожидаемые финансовые показатели.

## **2.2. Оценка конкурентной среды предпринимательства**

Для разработки стратегии в конкурентной борьбе необходимо оценить и предусмотреть существующие структуры рынка.

**Монополия** имеет место тогда, когда предприятие выпускает продукцию, для которой нет замены. В силу того, что организация не имеет конкурентов, она полностью контролирует поставки этой продукции и, в качестве единственного продавца, может создавать барьеры для потенциальных конкурентов. В реальном мире монополии, которые существуют до настоящего времени – это некоторые организации по оказанию коммунальных услуг, такие

как телефонная связь, электричество и кабельная передача информации, они в значительной степени регулируются правительственными органами. Существование этих монополий допускается, так как для их развития и эксплуатации требуются гигантские финансовые ресурсы. Небольшое число организаций могут сконцентрировать такие ресурсы, чтобы, например, составить конкуренцию местной электрической организации. При появлении конкурента монополист должен либо предоставить дополнительные услуги, либо усовершенствовать технологию.

**Олигополия** имеет место тогда, когда небольшое количество поставщиков контролируют значительную долю поставок продукции. В этом случае каждый из поставщиков должен принимать во внимание реакции других поставщиков на изменения в рыночной деятельности. Продукция, производимая олигополиями, может быть однородной, например алюминий, или дифференциальной, как, например, сигареты и автомобили. Например, по причине того, что требуются огромные финансовые затраты, очень немногие компании или частные лица могут позволить себе выйти на рынок нефтепереработки или выпуска стали. Более того, в некоторых отраслях требуется наличие технических и маркетинговых квалификаций, что является непреодолимым барьером для многих потенциальных конкурентов.

Олигополия существует в двух видах:

- чистая, когда несколько фирм производят стандартный, одинаковый товар (нефть, уголь, сталь);
- дифференцированная, когда несколько крупных компаний производят товары чем-то отличающиеся (автомобили, фотоаппараты и т.п.).

**Монополистическая конкуренция** имеет место тогда, когда потенциальные конкуренты предприятия пытаются разработать дифференциальную маркетинговую стратегию для того, чтобы захватить часть рынка.

**Чистая конкуренция**, если бы она вообще существовала, означала бы, что имеется большое количество продавцов, ни один из которых не может оказать существенного влияния на цену или поставки. Продукция была бы однородной, и имелось бы полное знание рынка и беспрепятственный на него выход. Ближайшим к идеальной конкуренции примером может служить нерегулируемый рынок сельскохозяйственной продукции. Очень мало (если вообще такое имеет место) специалистов по маркетингу работают в условиях идеальной конкуренции. Идеальная конкуренция условно является одной составляющей рыночной структуры, а монополия – противоположной.

Со временем структура конкуренции в отрасли может меняться. Одно и то же предприятие может переходить из монополии в олигополию и затем в монополистическую конкуренцию. Возможно также возвращение к прежним структурам. Все зависит от конкурентоспособности предприятия и его товара.

Понимание конкурентов и их деятельности может дать несколько преимуществ. Во-первых, понимание имеющихся сильных и слабых сторон конкурента может помочь выявить возможности и опасности, что послужит основой для действий. Во-вторых, понимание будущих стратегий конкурентов

может дать возможности предугадать будущую угрозу или возможность. В-третьих, решение о стратегических альтернативах может в значительной степени зависеть от способности правильно прогнозировать реакции основных конкурентов. И последнее, конкурентный анализ может привести к постановке некоторых стратегических вопросов, на которые в дальнейшем стоит обратить внимание. Одним из подобных вопросов может быть, например, такой: «Примет ли решение конкурент G о выходе на рынок в регионе F?».

У каждого предприятия есть своя стратегия при внедрении на рынок товаров.

В соответствии с ролевой функцией предприятия за рубежом разделяются следующим образом:

- «лидеры» должны отражать атаки как других лидеров, так и претендентов на лидерство, использовать приемы фронтальной и позиционной обороны. Грамотная конкурентная стратегия для лидеров состоит в оптимальном сочетании обороны, атаки, маневрирования и контрнаступления;

- «претенденты на лидерство» обладают значительным атакующим потенциалом, у многих монополистические притязания по отношению к тем, кого они преследуют, и между собой. Их атака может носить комплексный характер, т.е. осуществляться по многим направлениям одновременно (широкая реклама, снижение цен, обновление ассортимента и т.п.) или фланговый характер, т.е. атаки по одному из направлений;

- «ведомые» не конкурируют с представителями первой и второй групп, экономят средства за счет копирования проторенного пути;

- «новички» озабочены поиском «рыночной ниши» и закреплением в ней. Ниша должна быть достаточных размеров и прибыльности, давать возможность роста, а главное, не вызывать интереса более крупных и сильных конкурентов (таблица 7).

Таблица 7

#### Типы предпринимательских структур

Тип предприятия	«Лидеры»	«Претенденты на лидерство»	«Ведомые»	«Новички»
Доля на рынке, %	40	30	20	10

В соответствии с содержательной функцией предприятия принято выделять типы конкурентов, представленные в таблице 8.

Таблица 8

#### Типы конкурентов

Крупные высокоустойчивые предприятия с массовым производством	Мелкие и средние предприятия, работающие в своих нишах	Мелкие и средние предприятия, работающие в своих нишах	Мелкие универсальные предприятия, использующие эффект гибкости маневра
Виоленты	Пациенты	Эксплеренты	Коммутанты

Наличие столь разнородных конкурентов делает формы и методы

конкурентной борьбы неисчерпаемыми. Деление предприятий на **виолентов, пациентов, эксплерентов и коммутантов** осуществляется не столько на основе величины предприятия и объемов выпускаемой продукции, сколько на способах достижения цели и выбора конкурентной стратегии.

В действиях виолентов и пациентов преобладает стратегия монополизации, вместе с тем они активны и в интеграционной стратегии. Коммутантам и эксплерентам то и другое присуще меньше. Но у них свои преимущества – они более гибки и маневренны, приспособлены к особым сегментам рынка. Эксплеренты обладают особой инновационной активностью.

В зависимости от конкретных целей и состояния рынка предприятие должно использовать различные способы конкурентной борьбы. Предприятие может подчинять соперников своей воле, устранив их с рынка, потеснить на рынке, навязать партнеру свои интересы. Захват соперников или подчинение их своим интересам в современных условиях осуществляется не столько в форме их полного уничтожения, сколько в форме распространения акционерной формы собственности, скупки контрольных пакетов акций, слияния предприятий, разнообразных форм кредитной политики.

На действия конкурентов оказывают влияние финансовые результаты, измеряемые с точки зрения объемов, роста и прибыльности. Уровень и рост сбыта и рыночной доли является показателем жизнеспособности деловой стратегии. Поддержание сильной рыночной позиции или быстрый рост обычно являются признаками сильного конкурента (или стратегической группы) и хорошей стратегии. Предприятие, получающее значительную прибыль, обычно имеет доступ к капитальным ресурсам для инвестиционных вложений.

Знание целей вовлеченности конкурента представляет собой основу для того, чтобы сделать прогноз, являются ли результаты его деятельности удовлетворительными, или могут последовать стратегические изменения.

Финансовые цели конкурента могут послужить показателем его желания инвестировать в тот или иной бизнес, даже если перспективы получения прибылей являются сравнительно долгосрочными. В частности, каковы цели конкурента в том, что касается доли рынка, объема продаж и прибыльности? Нефинансовые цели тоже могут быть хорошим индикатором. Желает ли конкурент стать лидером в технологии? Или он предпочитает создать сервисную организацию? Или расширить распределительную сеть? Такие цели являются хорошим показателем будущей возможной стратегии конкурента.

Организационная культура, при поддержке инфраструктуры, системы и кадров в бизнесе часто имеет значительное влияние на стратегию бизнеса. Ориентированная на снижение затрат, организация с жесткой структурой, которая для достижения своих целей использует жесткие методы управления, может иметь сложности, если она решит заняться новаторской деятельностью или принять агрессивную стратегию с ориентацией на рынок. Менее жестко предприятие, которое делает упор на новаторстве и принятии рисков, в равной мере может испытывать сложности при выполнении формализованной программы по снижению затрат. Такие организационные элементы, как культура, структура, система и кадры, ограничивают число стратегий, которые

могут быть рассмотрены.

Знание структуры затрат конкурента, в особенности если конкурент полагается на низкокзатратную стратегию, может послужить показателем будущей стратегии ценообразования. Целью должно быть представление о прямых и косвенных затратах, которые определяют точки «безубыточности». Такую информацию легко получить, и она послужит показателем структуры затрат:

- количество сотрудников, с приблизительной разбивкой на непосредственно занятых в производстве (переменные затраты на рабочую силу) и на обслуживающий персонал (эти затраты могут быть составной частью постоянных затрат);

- относительная стоимость сырья и закупаемых материалов;

- инвестиции в текущие запасы, здания и оборудование (также постоянные затраты);

- уровень зарплаты и количество производственных участков (на которых основывается детализация постоянных затрат).

Знание сильных и слабых сторон конкурента дает возможность предприятиям придерживаться различных стратегий на основе информированности. Это также является важным вкладом в процесс определения и выбора отдельных стратегических альтернатив. Одним из подходов может являться попытка использовать слабость конкурента на том участке, где фирма уже имеет или приобретает преимущество. Желательной схемой является разработка стратегии, которая позволит противопоставить «наше» преимущество слабости конкурента. И наоборот, знание об «их» преимуществах, которые можно обойти или превзойти, также является важным.

Оценка сильных и слабых сторон конкурента необходима с целью определения активов и квалификаций, имеющих значение в данной отрасли, с последующей оценкой конкурента на основе этих активов и квалификаций.

Существуют различные маркетинговые подходы для обеспечения конкурентных преимуществ.

**Расширение рынка.** Возможно, наиболее очевидным источником потенциальной конкуренции является деятельность предприятий в других географических регионах и странах. Компания по выпуску печенья, например, должна следить за тем, что делают конкуренты в структурных подразделениях.

**Расширение ассортимента продукции.** Например, ведущая компания по производству коньков расширила свой ассортимент и добавила одежду для конькобежного спорта. Таким образом, она начала эксплуатировать новый рынок, затем стала заниматься производством сноубордического снаряжения, чему помогает сочетание технологии и распределительных каналов.

**Обратная интеграция.** В данном случае клиенты являются еще одним потенциальным источником конкурентов. Например, компания General Motors в период своего формирования скупала десятки компаний по производству компонентов. Крупные компании по производству консервированных продуктов произвели обратную интеграцию и сами занимаются изготовлением консервных банок.

**Прямая интеграция** – это интеграция, когда поставщики также являются потенциальными источниками конкуренции. Например, крупное предприятие по производству компьютеров начало свою деятельность в качестве изготовителя дополнительных блоков для компьютеров. Поставщики, которые считают, что они имеют решающие ингредиенты для того, чтобы добиться успеха на рынке, могут заинтересоваться более высокими маржами прибыли и более мощными рычагами управления, которые ассоциируются с прямой интеграцией.

**Экспорт активов и квалификаций** предусматривает, что небольшое конкурирующее предприятие, обладающее стратегической слабостью, может стать конкурентом, если ее приобретет организация, которая сможет уменьшить или устранить эту слабость. Прогнозирование в этой области является делом трудным, но иногда анализ сильных и слабых сторон конкуренции может показать, что имеется вероятность такого рода синергетического слияния. Конкурент в отрасли, рост в которой происходит быстрее, чем в среднем в экономике, который не обладает финансовыми или менеджерскими ресурсами, в долгосрочной перспективе может оказаться привлекательным кандидатом для слияния с другим предприятием.

**Ответные или защитные стратегии** – это стратегии, с помощью которых предприятия опасаются, что потенциальный конкурент может выйти на их рынок и предпринять ответные меры.

### 2.3. Предпринимательские сделки

**Коммерческой сделкой** называют соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, производство работ или оказание услуг в соответствии с условиями, установленными соглашением.

Если соглашение заключено представителями разных стран, т.е. одно из предприятий не зарегистрировано на территории страны продавца (покупателя), говорят о международной сделке. Если же в сделке участвуют представители одной страны или иностранные предприятия, зарегистрированные в стране продавца (покупателя), она считается внутренней.

Все коммерческие сделки (операции) можно также разделить на основные, связанные с куплей-продажей товаров, научно-технической информации (патенты, лицензии, ноу-хау и т.п.) и технических услуг (внедрение новых технологий, содействие при строительстве уникальных объектов и т.п.), с арендой производственных объектов, товаров, работ, услуг и с организацией международного туризма, и вспомогательные, сопряженные с передачей товаров, работ и услуг от продавцов к покупателю, в том числе с международными перевозками, страхованием, складированием, переработкой и хранением грузов, а также с проведением расчетов между сторонами (банковскими операциями).

**Бартерными** (компенсационными) являются сделки, осуществляемые без привлечения денежных средств в наличном или безналичном виде, т.е. на основе прямого товарообмена. Бартерные сделки характерны для недостаточно



развитого рынка. В промышленно развитых странах с рыночной экономикой они носят вспомогательный, второстепенный характер.

В международной практике коммерческие сделки заключаются напрямую с производителем или через посредника.

**Прямые сделки** между потребителями и производителями товаров, работ, услуг обеспечивают значительные преимущества, а именно:

- покупатель получает именно тот товар, который ему необходим;
- связи между покупателем и продавцом устанавливаются на стадии научно-исследовательских или проектных работ, что позволяет своевременно вносить коррективы в условия сделки;
- покупатель расширяет свои деловые связи, вступая в контакт с предприятиями, которые участвуют в проекте или являются поставщиками основного продавца, что часто имеет место при выполнении сложных заказов (создании уникальных машин и механизмов, строительстве многопрофильных объектов и т.п.);
- прямые связи чаще всего перерастают в длительное сотрудничество и совместное производство;
- прямые связи облегчают эксплуатацию оборудования, организацию гарантийного и послегарантийного обслуживания.

Однако при таком ведении дел покупатель берет на себя перевозку, хранение, страхование грузов, осуществление таможенных формальностей, банковских расчетов и других операций. Поэтому покупатели зачастую предпочитают пользоваться услугами квалифицированного и опытного посредника.

**Сделками** признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Сделки могут быть одно-, двух- или многосторонними (договоры). Односторонней считается сделка, для совершения которой в соответствии с законом, иными правовыми актами или соглашением сторон необходимо и достаточно выражения воли одной стороны.

Для заключения договора необходимо выражение согласованной воли двух сторон (двусторонняя сделка) либо трех или более сторон (многосторонняя сделка). Односторонняя сделка создает обязанности для лица, совершившего сделку. Она может создавать обязанности для других лиц лишь в случаях, установленных законом либо соглашением с этими лицами.

К односторонним сделкам соответственно применяются общие положения об обязательствах и о договорах постольку, поскольку это не противоречит закону, одностороннему характеру и существу сделки.

Сделка считается совершенной под отлагательным условием, если стороны поставили возникновение прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит.

Сделка считается совершенной под отменительным условием, если стороны поставили прекращение прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит.

наступит. Если наступлению условия недобросовестно воспрепятствовала сторона, которой наступление условия невыгодно, то условие признается наступившим. Если наступлению условия недобросовестно содействовала сторона, которой наступление условия выгодно, то условие признается не наступившим.

Различают несколько **форм сделок**.

**Устные сделки.** Сделка, для которой законом или соглашением сторон не установлена письменная (простая или нотариальная), форма, может быть совершена устно. Если иное не установлено соглашением сторон, могут совершаться устно все сделки, исполняемые при самом их совершении, за исключением сделок, для которых установлена нотариальная форма, и сделок, несоблюдение простой письменной формы, которых влечет их недействительность. Сделки во исполнение договора, заключенного в письменной форме, могут по соглашению сторон совершаться устно, если это не противоречит закону, иным правовым актам и договору.

**Письменная форма сделки.** Сделка в письменной форме должна быть совершена путем составления документа, выражающего ее содержание и подписанного лицом или лицами, совершающими сделку, или должным

образом уполномоченными ими лицами. Использование при совершении сделок факсимильного воспроизведения подписи а помощью средств механического или иного копирования, электронно-цифровой подписи либо иного аналога собственноручной подписи допускается в случаях и в порядке, предусмотренных законом, иными правовыми актами или соглашением сторон. Если гражданин вследствие физического недостатка, болезни или неграмотности не может собственноручно подписаться, то по его просьбе сделку может подписать другой гражданин. Подпись последнего должна быть засвидетельствована нотариусом либо другим должностным лицом, имеющим право совершать такое нотариальное действие, с указанием причин, в силу которых совершающий сделку не мог подписать ее собственноручно.

Сделки должны совершаться в простой письменной форме, за исключением сделок, требующих нотариального удостоверения:

- сделки юридических лиц между собой и с гражданами;
- сделки граждан между собой на сумму, превышающую не менее чем в 100 тысяч рублей.

**Оспоримые и ничтожные сделки.** Сделка недействительна в силу признания ее таковой судом (оспоримая сделка) либо независимо от такого признания (ничтожная сделка). Требование о применении последствий недействительности ничтожной сделки может быть предъявлено любым заинтересованным лицом. Суд вправе применить такие последствия по собственной инициативе. Недействительная сделка не влечет юридических последствий, за исключением тех, которые связаны с ее недействительностью, и недействительна с момента ее совершения.

При недействительности сделки каждая из сторон обязана возвратить другой все полученное по сделке, а в случае невозможности возвратить полученное в натуральном выражении (в том числе, когда полученное - это

пользование имуществом, выполненная работа или предоставленная услуга) 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. Сделка, не соответствующая требованиям закона или иных правовых актов, ничтожна, если закон не устанавливает, что такая сделка оспорима, или не предусматривает иных последствий нарушения.

Сделка, совершенная с целью, заведомо противной основам правопорядка или нравственности, ничтожна. При наличии умысла у обеих сторон такой сделки (в случае исполнения сделки обеими сторонами) в доход государства взыскивается все полученное ими по сделке, а в случае исполнения сделки одной стороной с другой стороны взыскивается в доход государства все полученное ею и все причитавшееся с нее первой стороне в возмещение полученного. При наличии умысла лишь у одной из сторон такой сделки все полученное ею по сделке должно быть возвращено другой стороне, кроме того полученное последней либо причитавшееся ей в возмещение исполненного взыскивается в доход государства.

**Мнимая сделка**, т.е. сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия, ничтожна.

**Притворная сделка**, т.е. сделка, которая совершена с целью прикрыть другую сделку, ничтожна. К сделке, которую стороны действительно имели в виду, с учетом существа сделки, применяются относящиеся к ней правила.

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 контроль или надзор за деятельностью юридического лица, если доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать о ее незаконности.

Если полномочия лица на совершение сделки ограничены договором либо полномочия органа юридического лица – его учредительными документами по сравнению с тем, как они определены в доверенности, в законе либо как они могут считаться очевидными из обстановки, в которой совершается сделка, и при ее совершении такое лицо или орган вышли за пределы этих ограничений, сделка может быть признана судом недействительной по иску лица, в интересах которого установлены ограничения, лишь в случаях, когда будет доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать об указанных ограничениях.

Недействительность части сделки не влечет недействительности прочих ее частей, если можно предположить, что сделка была бы совершена и без включения недействительной ее части.

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 которых была совершена сделка, либо со дня, когда истец узнал или должен был узнать об иных обстоятельствах, являющихся основанием для признания сделки недействительной.

Проведение коммерческой сделки можно разделить на несколько этапов: поиск и выбор контрагента; подготовка к подписанию контракта купли-продажи; заключение контракта; реализация условий контракта.

Предположим, что предприятие решило закупить оборудование за рубежом. Прежде всего, покупатель должен определить круг возможных поставщиков, затем порядок финансирования сделки (за наличные деньги, за счет кредита, в обмен на часть продукции, за счет реализации другого экспортного товара).

Следующим этапом является подготовка технико-экономического задания, в котором указывают все необходимые параметры оборудования (производительность, номенклатура готового продукта, режимы работы, инженерное обеспечение и др.), а также оговаривают порядок платежа, условия поставки, сроки изготовления заказа, возможность послепродажного обслуживания и т.п.

Каждому возможному партнеру направляют письмо с технико-экономическим заданием и указанием срока, в течение которого предложение будет действительно. Если по истечении установленного срока предложение оставлено без ответа, это означает нежелание участвовать в сделке. Если же кто-либо из возможных партнеров отозвался на предложение, можно приступить к заключению сделки, уточнив предварительно технические решения, гарантии качества, способ доставки и другие вопросы. Отдельно необходимо обсудить условия платежа, от которых во многом зависит окончательная цена контракта.

На этапе подготовки сделки покупатель должен рассчитать себестоимость конечного продукта с учетом затрат на приобретение и эксплуатацию оборудования, а также на реализацию товаров для погашения кредита либо оплаты всей сделки. Базой для расчета может служить цена партнера и сумма всех затрат покупателя. При закупках оборудования за валюту необходимо учитывать, что цена на это оборудование поддерживается государством на фиксированном заниженном уровне за счет госдотаций.

При подписании контракта стороны согласуют текст статей и парафируют контракт постатейно либо по листам текста, окончательно определяют цену сделки с учетом различных скидок в зависимости от величины заказа, условий платежа и доставки, гарантий и т.п.

Согласованный контракт подписывают два уполномоченных лица. С момента вступления контракта в силу начинается этап его реализации, который включает в себя деловую переписку, банковские операции, заключение соглашений с предприятиями, обеспечивающими транспортировку,

страхование, получение лицензий на ввоз и вывоз и др.

Если установка оборудования требует выполнения строительномонтажных работ, то продавец заблаговременно передает необходимую техническую документацию и чертежи. Запуск оборудования производят в сроки, устанавливаемые контрактом, и оформляют специальным актом. В том случае, если в контракте предусмотрен гарантийный период эксплуатации, по истечении его срока составляют еще один акт, который и является окончательным документом, свидетельствующим об исполнении обязательств участниками сделки.

Основным документом, оформляющим коммерческую сделку, является контракт, который определяет условия реализации сделки, порядок ее исполнения и ответственность сторон.

В контракте купли-продажи обязательно должны оговариваться: предмет в объеме поставки; способы определения качества и количества товара; срок, место и условия поставки; цена контракта; условия платежа и наименование валюты платежа; порядок сдачи и приемки товара; гарантии поставки и штрафные либо поощрительные санкции; порядок разрешения споров; обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажорные обстоятельства); юридические адреса и другие реквизиты сторон.

Кроме того, в контракте должны найти отражение порядок возмещения убытков, принцип освобождения от ответственности (при передаче права собственности), порядок приостановки или расторжения контракта. Контракт не может предусмотреть все возможные вопросы и ситуации, которые возникают при реализации сделки, но чем тщательнее будет составлен и проработан этот документ, тем больше вероятность того, что его условия будут выполнены качественно и в срок.

Контракт должен устанавливать конкретные сроки и виды платежей (наличный платеж, платеж с авансом, платеж в кредит или комбинация всех трех способов).

Обязательным элементом контрактов, особенно международных, является статья, устанавливающая форму расчетов. В международной торговле для прямых расчетов практически не применяют наличные деньги, а используются инкассовые и аккредитивные расчеты.

Инкассовая форма расчета состоит в передаче продавцом поручения своему банку на получение от покупателя суммы платежей при предъявлении ему соответствующих товарных документов.

При аккредитивной форме расчета используют обязательство банка произвести по указанию и за счет покупателя платеж продавцу на сумму стоимости поставленного товара против предъявленных банку продавцом документов. Существуют следующие виды аккредитивов:

- подтвержденный – обязательство банка, в котором открыт аккредитив, выплатить продавцу сумму платежа независимо от возмещения банком
- покупателя, открывшего аккредитив, указанной суммы платежа;
- неподтвержденный – банк продавца извещает последнего об открытии аккредитива, но выплачивает сумму платежа только при получении ее из банка

покупателя;

- отзывной – обязательство, которое может быть аннулировано или изменено по инициативе банка покупателя;

- безотзывный – обязательство, не подлежащее изменению или аннулированию без согласия продавца, в пользу которого открыт аккредитив;

- делимый – обязательство, предусматривающее выплату продавцу определенных сумм после каждой поставки товара;

- неделимый – обязательство, предполагающее, что вся сумма платежа будет выплачена банком после выполнения всех обязательств по контракту.

Продавец обычно добивается открытия подтвержденного, безотзывного или делимого аккредитива.

Таковы основные составляющие статьи контракта, детальная разработка которых гарантирует успех коммерческой деятельности.

## 2.4. Общая характеристика предпринимательских рисков

По отношению к любой сфере жизнедеятельности под **риском** понимают возможное событие, в результате свершения которого могут быть получены как потери, так и выигрыш.

Субъект предпринимательства действует в условиях, которые однозначно определены быть не могут. Они носят неопределенный характер. Многие решения субъект предпринимательства принимает в условиях неопределенности, когда требуется выбрать один вариант решения из нескольких возможных, осуществление которых сложно предсказать. Усложняющаяся конкурентная среда, динамизм экономической системы могут вызвать как положительный, так и отрицательный результат принимаемых предпринимателями решений. В связи с этим риск связан с **неопределенностью**. Это состояние неоднозначности развития события в будущем, незнание или невозможность его предсказания. Основная причина неопределенности - это неполнота или неточность информации об условиях осуществления предпринимательской деятельности. Это вызвано рядом факторов, в частности:

- в предпринимательской системе участвует большое количество разнородных элементов, подверженные количественным и качественным изменениям. В результате растет динамичность, усложняется структура экономической среды. Это затрудняет понимание параметров и анализ характеристик данных процессов. Сложность системы порождает проблему надежности ее функционирования, в результате чего возникает потребность в дополнительных вмененных затратах предпринимательской структуры. Речь идет о дополнительных управленческих, технических, экономических решениях по обеспечению бесперебойной и эффективной работы предприятия;

- предпринимательская деятельность - это система субъектно-объектных отношений, где состояние объекта зависит от деятельности субъекта. Поэтому человеческий фактор усложняет планирование и прогнозирование деятельности. Результат взаимодействия субъективного и объективного

факторов обладает непредсказуемостью. В связи с чем, цена ошибки, принятая субъектами управления различных уровней также будет отличаться с точки зрения последствий для бизнеса;

– научно-технический прогресс вызывает структурные изменения потребительского спроса, что объясняет пребывание предпринимательских структур в зоне риска и необходимости постоянного мониторинга предпочтений потребителей.

С точки зрения вероятности наступления события, неопределенность подразделяется на три вида:

1. Полная неопределенность. В случае полной неопределенности прогнозируемость события равна нулю, что означает высокий уровень риска принимаемого решения.

2. Полная определенность. В случае полной определенности прогнозируемость события близка к единице. Ситуация хороша тем, что она поддается расчету и прогнозу, облегчая принятие оптимального решения.

3. Частичная неопределенность. Прогнозируемость события лежит в интервале от нуля до единицы. Ситуация достаточно распространенная в практике хозяйствования. Задача субъекта предпринимательства – снижение уровня неопределенности, облегчающее принятие управленческого решения.

Риск – это частное проявление неопределенности, поскольку в отличие от неопределенности риск – объект, по отношению к которому можно производить целенаправленные действия, то есть управлять им.

По отношению к предпринимательству **риск** – возможное (предвиденное или непредвиденное) событие, которое в состоянии изменить ожидаемый результат финансово-хозяйственной деятельности в течение определенного периода времени. Предпринимательский риск – оборотная сторона

экономической свободы субъекта рыночных отношений. С развитием рыночных отношений усиливаются неопределенность и риски.

При анализе рискованных ситуаций различают:

- риск-событие (например, снижение объемов продаж);
- риск-причина или источник события (например, снижение потребительских свойств товара);
- риск-последствие, т.е. отклонение плановых показателей результатов деятельности предпринимательской структуры от фактически достигнутых (например, ухудшение финансового состояния субъекта).

Таким образом, невозможно достигнуть желаемого результата без управления предпринимательским риском.

Выделяют три **сущностных характеристики** предпринимательских рисков:

– Возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществляется выбранная альтернатива в рамках предпринимательской деятельности;

– Вероятность достижения желаемого результата;

– Отсутствие уверенности в достижении поставленной цели бизнеса.

Возможность потерь, связанных с осуществлением выбранной

альтернативы в условиях неопределенности. Потери могут носить материальный, трудовой, стоимостный, временной, специфический, интеллектуальный и информационный характер. Потери измеряются в абсолютном выражении, в относительном выражении, в усредненном выражении.

Сущностные характеристики позволяют выделить **черты** предпринимательского риска (таблица 9).

Риски порождаются внутренней и внешней средой предпринимательской структуры.

Таблица 9

### Черты предпринимательского риска

Черта риска	Характеристика
Противоречивость	Столкновение объективных действий с субъективной оценкой этих действий
Альтернативность	Необходимость выбора одного варианта решения из двух и более возможных
Неопределенность	Неполнота и неточность информации об условиях реализации решения

Источники внутренних рисков представлены в таблице 10.

Таблица 10

### Источники внутренних предпринимательских рисков

Внутренняя среда	Целевая функция	Источники риска
Производственно-техническая система	Преобразование исходных ресурсов в конечный продукт с заданными параметрами качества, обеспечивающими его конкурентоспособность	-некачественное оборудование; - ошибки в монтаже оборудования; -ненадлежащее содержание и обслуживание оборудование и т.д.
Финансово-экономическая система	Обеспечение положительных финансовых результатов, эффективное использование финансовых и материальных ресурсов с для обеспечения устойчивого финансового состояния бизнеса и его устойчивого развития	-изменения ценовой политики; -увеличение издержек производства; -нарушение финансовой дисциплины и др.
Социальная система	Обеспечение развития профессионального и личного потенциала работников, повышение эффективности их использования	-нарушение условий труда; -нарушение производственной дисциплины; -нарушение социальной защиты и т.д.
Экологическая система	Сохранение, улучшение качества окружающей среды, снижение негативного воздействия на нее	-несоблюдение норм экологической безопасности; -нарушение норм промышленной безопасности
Система управления	Обеспечение скоординированного эффективного функционирования и развития бизнес структуры в целом и его систем	-ошибочный маркетинг; -неэффективный менеджмент; -рассогласование в деятельности системы

**Внутренняя среда** предпринимательства представляет совокупность



бизнес-процессов, протекающих в производственно-технологической, финансово-экономической, экологической, социальной системах и в системе управления. В основе управления предпринимательской системы – гармонизация всех бизнес-процессов.

**Внешняя среда** представлена макроисточниками, вызванными глобальными изменениями и носят геополитический, экономический, социальный характер, а также микроисточниками, как результат взаимодействия бизнес структуры с другими субъектами рынка.

Источники внешних рынков представлены в таблице 11.

Изучение и учет внешних и внутренних источников риска снижает неопределенность ведения бизнеса в условиях рыночной среды.

Таблица 11

Источники внешних рисков

Внешняя среда	Источники риска
Макроэкономическая и политическая среда	-изменения в законодательстве (Налоговом Кодексе, Трудовом Кодексе, Гражданском Кодексе и др.); -появление новых стандартов; -государственная и социальная политика и т.д.
Отраслевая среда	- появление нововведений; - появление товаров-субститутов; -изменение стадии развития рыночной ниши и др.
Экономическая среда	-изменения в национальной и мировой экономике; -состояние финансово-кредитной системы страны; -изменения платежеспособного спроса и т.д.
Социальная среда	-уровень жизни населения; -темпы миграции; -уровень социальной напряженности в стране и др.
Техногенная среда	-аварии коммуникаций; -форс-мажор; -недостаточная профилактика опасных объектов и др.
Природная среда	-погодные условия; Географическое положение; -состояние окружающей среды и т.д.

Сущность предпринимательского риска проявляется в его **функциях** (рисунок 9).

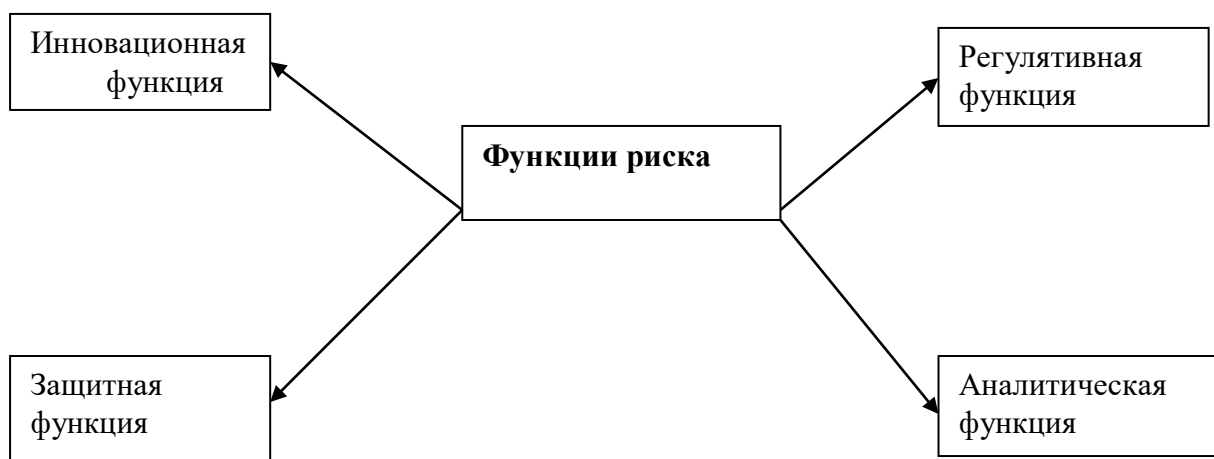


Рис. 9. Функции предпринимательского риска

*Инновационная функция.* Предпринимательские риски стимулируют поиск нетрадиционных решений проблем, стоящих перед предпринимательскими структурами. Инновации, связанные с риском выступают источником увеличения прибыли, повышения конкурентоспособности бизнеса.

*Регулятивная функция.* Данная функция имеет противоречивый характер и выступает в двух формах:

- с одной стороны, конструктивная форма, т.е. риск ориентирован на достижение значимых результатов инновационными способами, и следовательно, преодолеваются консерватизм, догматизм и психологические барьеры;

- с другой,– деструктивная форма, т.е. неоправданный риск есть проявление авантюризма и субъективизма (например, «правило 70/30». Если уверен в успехе на 70%, выбирается данный альтернативный вариант решения, оставшиеся 30% - стимулы для разработки мер в случае неудачи).

*Защитная функция.* Инициативным и предприимчивым хозяйствующим субъектам необходима социальная защита, правовые, политические и экономические гарантии, исключающие в случае неудачи наказание и стимулирующие оправданный риск.

*Аналитическая функция.* Наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений. Поэтому, принимая управленческие решения, предприниматель анализирует все возможные альтернативы и выбирает наиболее рентабельные и менее рискованные.

Классификация предпринимательских рисков обусловлена их многообразием. В процессе предпринимательской деятельности субъект сталкивается с системой разнообразных рисков, различных по источникам, месту возникновения, продолжительности, методам и оценки их управления. Предпринимательские риски взаимосвязаны и оказывают влияние на деятельность хозяйствующего субъекта. Это обуславливает необходимость анализа их состава, причин возникновения и способов оптимизации.

Классификация предпринимательских рисков представлена в таблице 12.

## Виды предпринимательских рисков

Признак	Виды рисков
По источникам возникновения	1. Внешние риски (непосредственно не связаны с деятельностью предпринимательской структуры). 2. Внутренние риски (риски, порожденные самой предпринимательской структурой)
По продолжительности	1. Кратковременные риски (угрожают бизнесу в течение определенного периода времени). 2. Постоянные риски (непрерывно угрожают деятельности бизнеса в данной отрасли, данном географическом регионе)
По правомерности	1. Оправданный риск (правомерный). 2. Неоправданный риск (неправомерный)
По степени допустимости	1. Допустимый риск (угроза потери прибыли, но величина потери меньше ожидаемой прибыли). 2. Критический риск, в т.ч. - первой степени, когда доходы компенсируют только расходы бизнеса, а прибыль равно нулю; - второй степени, когда бизнес убыточен, но погашает убытки за счет собственных финансовых источников. 3. Катастрофический риск (угроза потери превышает стоимость имущества, что приводит бизнес к банкротству). Оценить уровень риска возможно с помощью коэффициента риска $K = \frac{L}{C}$ , где L - максимально возможная сумма убытков, C - собственные средства бизнес-структуры. - если K находится в пределах $0,3 \div 0,5$ , риск считается допустимым; - если K находится в пределах от $0,5 \div 0,7$ риск считается критическим; - если K выше $0,7$ риск считается катастрофическим
От возможности страхования	1. Страхуемые риски (вероятные события, на случай наступления которых проводится страхование). В зависимости от источника страхования различают: - риски, связанные с проявлением стихийных сил природы; - Риски, связанные с целенаправленными действиями субъекта. Потери при страхуемой риске возмещаются за счет средств страховой компании. 2. Нестрахуемые риски (риски, которые не берут на себя страховые компании, но он может быть потенциальным источником прибыли). Потери покрываются за счет собственного капитала или резервных фондов бизнес-структуры
По масштабам	1. Локальные риски (затрагивают деятельность конкретной предпринимательской структуры). 2. Региональные риски (охватывают предпринимательские структуры, действующие в рамках отдельных регионов). 3. Отраслевой риск (охватывают предпринимательские структуры, действующие в рамках конкретных отраслей). 4. Макроэкономические риски (охватывают экономику в целом). 5. Международные риски (риски, связанные с функционированием мирового рынка)
В зависимости от возможного результата	1. Чистый риск (предполагает получение как нулевого, так и отрицательного результата, в частности, природно-климатические). 2. Спекулятивные риски (предполагают получение отрицательного результата, в частности, финансовые).

Признак	Виды рисков
По возможности диверсификации	1. Систематические (возникает вследствие действия многообразных, общих для всех предпринимательских структур факторов). 2. Специфические риски (возникают вследствие влияния факторов, полностью зависящих от деятельности конкретного субъекта бизнеса)
По содержанию	1. Политические риск (возможность возникновения убытков или снижения прибыли вследствие государственной политики). 2. Технические риск (связаны с освоением новой техники, технологии). 3. Производственный риск (связан с процессом осуществления предпринимательской деятельности по поводу производства товарной продукции). 4. Коммерческий риск (возникает в процессе реализации товаров, работ, услуг. Включает риски, связанные с реализацией, транспортировкой, приемкой товара, платежеспособностью клиента и форс-мажора). 5. Финансовый риск (возникает при осуществлен финансовой деятельности. Выделяют валютный риск, кредитный риск, инвестиционный риск)

**Свойства риска** – наиболее важные характеристики, которые проявляются при реализации любого риск-события вне зависимости от его вида, источника возникновения и объекта, на который оно воздействует.

К основным характеристикам предпринимательских рисков относят:

– Тяжесть ущерба от риска.

Это общая сумма величины потерь предпринимательской структуры, обусловленная риск-последствиями.

– Масштаб воздействия риска.

Он охватывает широкий диапазон: от локального, затрагивающего отдельные элементы предпринимательской структуры, до всеобъемлющего, угрожающего всему бизнесу.

– Продолжительность воздействия риска.

От периода воздействия риска на деятельность предпринимательской структуры зависит величина тяжести ущерба.

– Управляемость риском.

Это возможность применения различных инструментов, дающих возможность не допустить риск-событие, а при его неизбежности – максимально снизить влияние риск-последствий.

– Возможность страхования рисков.

Представляет собой один из способов управления рисками.

– Вероятность риска.

Это степень возможности совершения какого-либо события. Некоторые риски носят случайный характер и их возможность определяют с использованием математического аппарата, другие носят системный характер, поэтому их определяют на основе экспертных оценок.

## Контрольные вопросы

1. Сформулируйте основные стратегии бизнеса.
2. Что подразумевают под жизненным циклом бизнеса? Назовите его основные фазы.
3. Для чего производят сегментацию рынка? Приведите примеры.
4. Дайте характеристику конкурентной среды современного бизнеса.
5. Назовите основные виды коммерческих сделок. Приведите примеры.
6. Сформулируйте основные положения коммерческого договора.
7. Какие условия коммерческого договора являются существенными? Почему?
8. Назовите основные причины и виды предпринимательских рисков.
9. Сформулируйте основные методы оптимизации предпринимательских рисков. Приведите примеры.
10. Дайте классификационную характеристику предпринимательских рисков.

## Задание

Составьте договор купли– продажи (по типовой форме – см. Приложение А).

### 3. ОСНОВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Теоретические основы налогообложения предпринимательской деятельности.

3.2. Методика налогообложения предпринимательской деятельности.

#### 3.1. Теоретические основы налогообложения предпринимательской деятельности

Налоги занимают важнейшее место в ряду государственных доходов. Налоги появились с разделением общества на классы и возникновением государства, как «взносы граждан, необходимые для содержания публичной власти...». Государству для выполнения своих экономических, политических, социальных функций необходимы финансовые средства, которые оно получает посредством налогов. Управление экономикой, оборона, суд, таможня, охрана порядка, бесплатное медицинское обслуживание и образование – вот далеко не полный перечень бюджетных расходов, финансируемых за счет налоговых поступлений. Таким образом, со времени возникновения государства налоги превратились в неотъемлемую часть экономических отношений.

В истории развития налогообложения выделяют четыре этапа.

*Первый этап* охватывает государственное хозяйство древнего мира и средних веков. Налогообложение отличается неорганизованным случайным характером. Господство натурального хозяйства обусловило натуральную форму налоговых изъятий. Однако с развитием государства налоговые платежи приобретают денежную форму.

*Второй этап*, XVI – XVIII в.в., связан с важными переменами в общественной жизни Европы. Развитие рыночных отношений, вытеснение натурального хозяйства товарной формой организации общественного производства, значительный рост государственных потребностей вызвали необходимость поиска дополнительных источников государственных доходов. В этот период появляются первые системы налогов, которые включают прямые и косвенные налоги, отличающиеся многочисленностью и случайностью.

С конца XVIII века наступает новый период в налогообложении. К этому времени были выработаны правила налогообложения, укоренилось представление о постоянстве налогов, сформировалось убеждение, что масса разнообразных налогов не только не удовлетворяет своему назначению, но и останавливает прогресс промышленного развития, национального хозяйства, и, следовательно, наносят ущерб государственной казне.

*Третий этап* в истории налогов (XIX -1 половина XX в) отличается гораздо меньшим их количеством и большим однообразием. Формы налогов становятся более определенными, правила администрации более выработанными, и при выборе оказывается предпочтение таким источникам налогов, которые обещают крупный доход.

*Современный этап* характеризуется более глубоким научно-практическим

исследованием проблем налогообложения и совершенствования налоговых систем.

Таким образом, налог как центральный институт доходов государственного бюджета не насчитывает двухсот лет. Он предполагает достаточно высокий уровень развития правосознания и экономической системы общества.

«В жизни нет ничего неизбежного, кроме смерти и налогов», - так утверждал Б.Франклин (1706 – 1790г.г.), один из авторов Декларации независимости США. С точки зрения правовой природы, налогообложение есть мера упорядочения, введения в определенные рамки имущественные отношения между участниками общественного производства и государством. Само появление налогового права связано с демократизацией общества, с идеей правового государства. Налоговое право как часть современной правовой системы согласуется с принципами демократии, социальной справедливости.

Понятие налога дано в статье 8 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ).

**Налог** – это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Правовая природа налога состоит в праве парламента утверждать налог. Взимание налога согласовывается с парламентом, как представителем народа, но не согласовывается с каждым конкретным членом общества. Более того, во многих странах (в том числе в Российской Федерации) существуют конституционные запреты на решение вопросов о налогообложении путем референдума.

Правовая природа налога определяет его **юридические черты** (рисунок 10).

*Односторонний характер* – парламентское право установления налога.

*Индивидуальная безвозмездность* – уплата налога не порождает встречной обязанности государства совершать что-либо в пользу конкретного налогоплательщика.

*Безвозвратность* – возврат налога возможен только в случае его переплаты или в качестве льготы, что не противоречит принципу безвозвратности, поскольку эти случаи определяются законодательно в одностороннем порядке и не влияют на характер платежа в целом.

*Принудительность уплаты* – является механизмом налогообложения в виде угрозы применения санкций, определяемых законодательно.

Таким образом, с юридической точки зрения, **налог** – устанавливаемая законом форма отчуждения собственности физических и юридических лиц с целью обеспечения платежеспособности субъектов публичной власти.

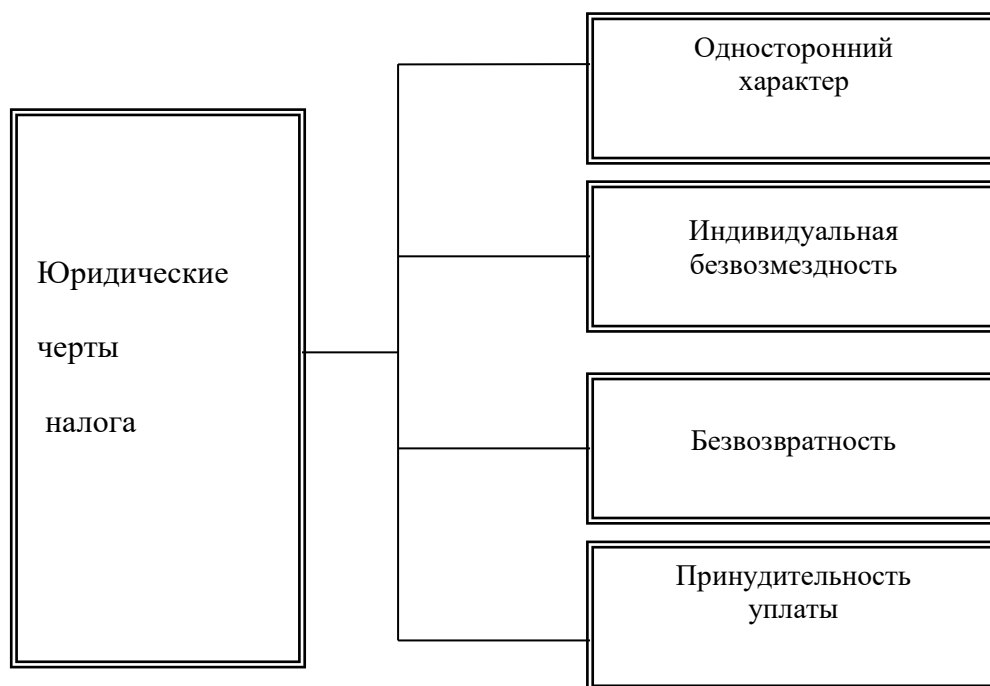


Рис.10. Юридические черты налога

Отчуждение основано на государственном принуждении, не носящем характер наказания или контрибуции. Налоги базируются на началах обязанности, индивидуальной безвозмездности, безвозвратности.

Целью взимания налога является обеспечение государственных расходов вообще. Отсутствие связи налога с конкретными расходами позволяет отделить его от *сбора и пошлины*, при уплате которых всегда преследуются специальные цели (за что конкретно уплачивается пошлина) и специальные интересы (плательщик в той или иной мере ощущает возмездность платежа). Критерии разграничения налогов о других форм государственных доходов представлены на рисунке 11.

Совокупность законов, правил, практических приемов, относящихся к сбору налогов, называется **налогообложением**. Основные принципы налогообложения сформулировал основоположник системы налогообложения А.Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.):

1. *Справедливость* – всеобщность налогообложения и равномерность распределения налога между плательщиками.
  2. *Определенность* – плательщику заранее известны сумма, сроки и способы платежа.
  3. *Удобство* – налог должен взиматься в такое время и таким способом, которые наиболее удобны плательщику.
  4. *Экономия* – рационализация издержек взимания налога.
- Сущность налогов проявляется в их **функциях** (рисунок 12).





Рис. 11. Критерии разграничения налогов от других форм государственных доходов

*Фискальная функция* – функциональная направленность налога определена его сущностью. Основное общественное предназначение налогов – формирование финансовых ресурсов государства. Более 80% доходов государственного бюджета формируются за счет налоговых поступлений (в частности, наиболее значимыми являются поступления налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, налога на доходы физических лиц, акцизы, ресурсные платежи, таможенные пошлины).

*Регулирующая функция* – налоги выступают инструментом государственного регулирования экономики. Увеличивая или уменьшая налоговое бремя, государство осуществляет целевое воздействие на отдельные категории налогоплательщиков или виды деятельности. Эти меры оказывают влияние на уровень и динамику личного потребления, сбережений, инвестиций, структурные изменения в экономике и др., то есть стимулирует качественные и количественные параметры воспроизводственного процесса.

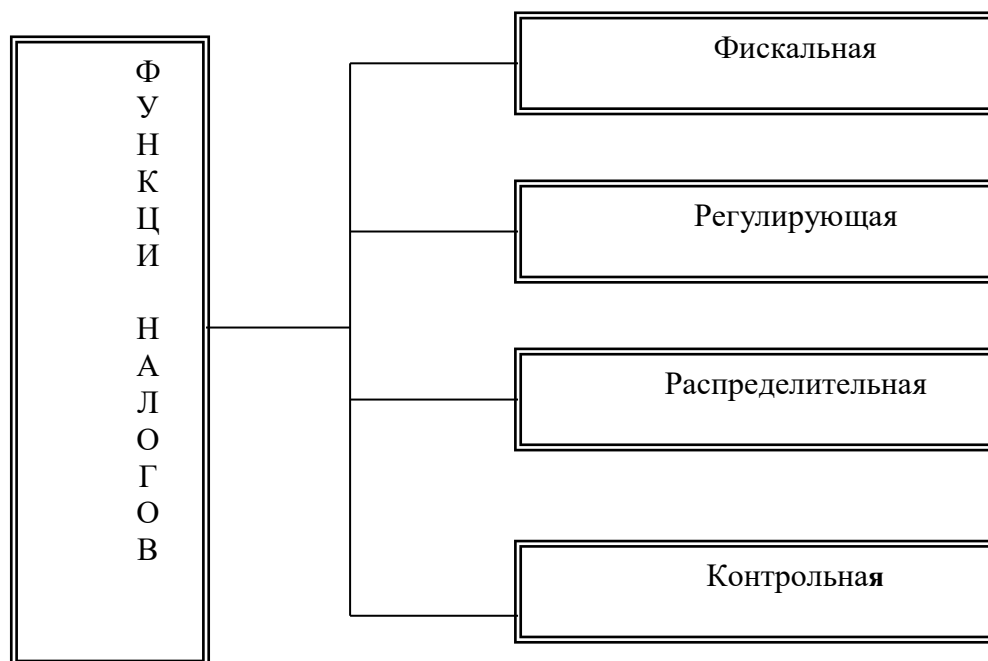


Рис. 12. Функции налогов

*Распределительная функция* – посредством налогов государство изымает часть доходов организаций и физических лиц, аккумулирует эти средства в государственном бюджете, а затем направляет их на реализацию экономических и социальных программ.

*Контрольная функция* – позволяет государству учитывать доходы организаций и физических лиц, движение финансовых потоков и на этой основе разрабатывать рекомендации по совершенствованию системы налогообложения, выявлять факты неполной или несвоевременной уплаты налогов.

Следует отметить, что функции налогов находятся в диалектическом

единстве и противоположности. Их паритет очень важен для практики, поскольку позволяет говорить о достижении оптимальных *налоговых изъятий*.

В соответствии с концепцией Лаффера («**эффект Лаффера**»), налоговые изъятия имеют критический предел, после которого резко ухудшаются воспроизводственные параметры и снижается сумма налоговых отчислений (рисунок 13). То есть, максимальные поступления налогов в государственный бюджет обеспечивает определенная (оптимальная) ставка соответствующего налога ( $t$ ). Повышение этого уровня до  $t$  ведет к утрате стимулов к труду, капиталовложениям, тормозит НТП, замедляет экономический рост, что, в конечном счете, уменьшает доходы и поступления в бюджет (ТТ).

Таким образом, в налоговой системе целесообразно определить оптимальный уровень налогового бремени, чтобы отдельные виды налогов, особенно прямые, не теряли сути экономического регулятора, а налогообложению был бы свойственен общественный характер.

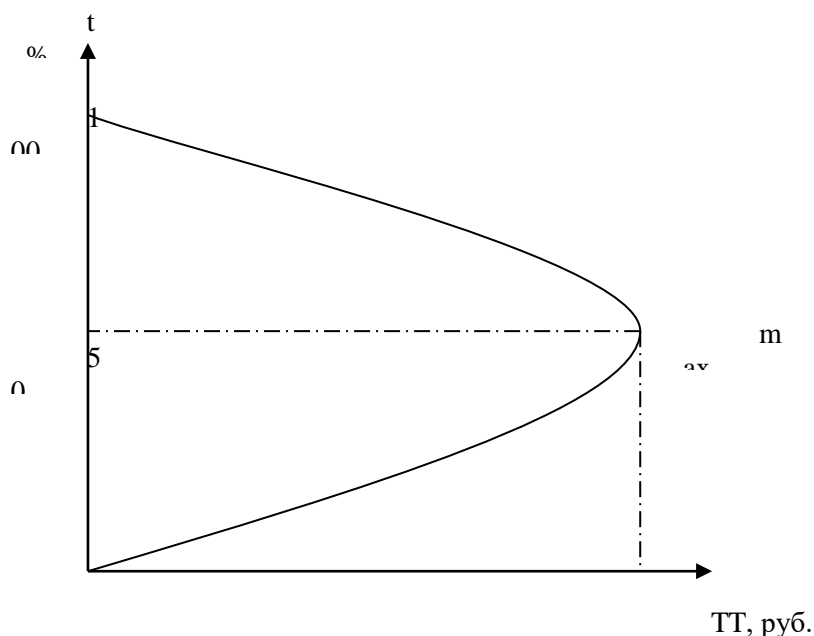


Рис. 13. Кривая Лаффера

В соответствии со статьей 57 Конституции РФ «каждый обязан платить законно установленные налоги» (12). Налог должен быть точно определен, что предполагает содержание в законодательстве исчерпывающего перечня информации о налоге.

Число налогов велико, их структура различна, однако, слагаемые налоговых формул – **элементы налога** – имеют универсальное значение. Различают две группы элементов налога – существенные и факультативные (таблица 13).

*Существенными* признаются те элементы налога, без которых налоговое обязательство и порядок его исполнения не могут считаться определенными.

*Факультативными* называют элементы, отсутствие которых не влияет на

степень определенности налогового обязательства, но существенно снижает гарантии надлежащего исполнения этого обязательства.

Таблица 13

Элементы налога

Существенные элементы	Факультативные элементы
налогоплательщик (субъект)	налоговые льготы
объект налогообложения	порядок удержания и возврат налогов
налоговая база	порядок зачисления налогов в бюджетную систему
единица обложения	ответственность за налоговые правонарушения
налоговая ставка	
налоговый оклад	
источник налога	
налоговый период	
порядок исчисления	
порядок уплаты	
срок уплаты	

**Налогоплательщик** – это организации и физические лица, на которых в соответствии с Налоговым кодексом возложена обязанность уплачивать налоги и сборы. Налогоплательщик не всегда является реальным плательщиком налога. Это происходит по причине существования экономической возможности переложения тяжести налоговой нагрузки с субъекта, который перечисляет налог в бюджет, на другое лицо – носителя налога. **Носитель налога** – это лицо, которое, в конечном итоге, принимает на себя тяжесть налога и действительно платит его по завершении процессов переложения налога. (Например, налогоплательщиком налога на добавленную стоимость (НДС) выступают организации и предприниматели, производящие и реализующие продукцию. Однако реальным плательщиком налога является покупатель, который, приобретая товар, оплачивает НДС, включенный в его стоимость).

Различают две группы субъектов налога:

Резиденты и нерезиденты.

Организации и физические лица.

*Резиденты* – несут полную налоговую обязанность, т.е. уплачивают налог по всем видам доходов, полученным как на территории страны, так и за ее пределами.

*Нерезиденты* – несут ограниченную налоговую обязанность, т.е. уплачивают налог только по доходам, полученным на территории данной страны.

*Организации* – юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ, а также иностранные компании, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законами иностранных государств, а также международные организации, созданные на

территории РФ.

*Физические лица* – граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства. К данной категории налогоплательщиков относят и предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица.

**Объект налогообложения** – это юридические основания, которые обуславливают обязанности субъекта по уплате налога. К ним относят: операции по реализации товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, иной объект, имеющий стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого у налогоплательщика в соответствии с законодательством возникают налоговые обязательства.

Каждый налог имеет самостоятельный и прямо названный в законе объект налогообложения.

**Налоговая база** – это количественная оценка объекта налогообложения. Определяется на основе данных бухгалтерского и налогового учета.

При расчете налоговой базы применяют кассовый метод и метод начисления. *Кассовый метод* ориентирован на учет момента получения средств и произведения расходов. *Метод начисления* учитывает момент возникновения имущественных прав независимо от факта получения доходов и произведения расходов.

**Единица обложения** – единица измерения объекта налога (в стоимостных или натуральных показателях).

**Налоговая ставка** – это величина налоговых исчислений на единицу измерения налоговой базы. Различают процентные и твердые ставки. Процентные (адвалорные) устанавливаются в процентах к налоговой базе. Твердые (специфические) устанавливаются в рублях на единицу обложения.

**Налоговый оклад** – величина, получаемая путем умножения налоговой базы на налоговую ставку.

**Источник налога** – это позиция финансово-хозяйственной деятельности (выручка от реализации, расходы, прибыль), за счет которой осуществляется уплата налога.

**Налоговый период** – период времени, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате в бюджет.

*Отчетный период* – соответствует сроку подведения промежуточных результатов и предоставления налоговой отчетности в налоговый орган.

**Порядок исчисления** – в качестве основного порядка налоговое законодательство закрепляет приоритет порядка «самообложения». То есть налогоплательщик самостоятельно исчисляет сумму налога, подлежащую уплате в бюджет за налоговый период, исходя из налоговой базы, налоговой ставки, налоговых льгот, установленных законодательством.

Обязанность по исчислению налога может быть также возложена на *налогового агента* (например, налог на доходы физических лиц). В ряде случаев сумма налога исчисляется *налоговым органом* (например, налог на имущество физических лиц).

Различают два способа исчисления налога: некумулятивный и кумулятивный. *Некумулятивный* – предусматривает расчет налога без учета ранее полученных доходов. *Кумулятивный способ* предусматривает расчет налога нарастающим итогом.

**Порядок уплаты налога** – это определенные приемы внесения суммы налога в соответствующий бюджет. Порядок уплаты налога включает определение направления платежа, средства уплаты налога (валюта платежа), механизм платежа, формы уплаты налога.

**Срок уплаты налога** – определяется календарной датой или истечением периода времени, исчисляемого годом, кварталом, месяцем, днями, а также указанием на событие, которое должно наступить или произойти, либо действие, которое должно быть совершено.

**Налоговые льготы** – предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков преимущества, предусмотренные законодательством по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налог, либо уплачивать его в меньшем размере. К основным налоговым льготам относят: налоговые вычеты, необлагаемый минимум, освобождение от уплаты налога отдельных категорий налогоплательщиков, понижение налоговых ставок, отсрочка взимания налога, изъятие из под налогообложения определенных частей объекта налога.

**Ответственность за налоговые правонарушения** – мерой ответственности за налоговое правонарушение является *налоговая санкция*, которая устанавливается и применяется в виде денежных взысканий (*штрафов*).

*Налоговым правонарушением* признается виновно совершенное противоправное деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и иных лиц, за которое НК РФ установлена ответственность.

Лицо не может быть привлечено к ответственности за нарушение налогового правонарушения, если со дня его совершения либо со следующего дня после окончания налогового периода, в течение которого было совершено это правонарушение, **истекли три года (срок исковой давности)**.

Основными правонарушениями являются: грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения, неуплата или неполная уплата сумм налога, невыполнение налоговым агентом обязанности по удержанию и (или) перечислению налогов, непредставление налоговой декларации.

**Пени** – финансовая санкция за несвоевременное выполнение денежных обязательств. Они определяются в процентах к сумме невыполненного обязательства за каждый день просрочки.

Пени по налоговым платежам начисляются за каждый календарный день просрочки, начиная со следующего дня за установленным сроком уплаты налога по день фактической уплаты включительно. Процентная ставка пеней принимается равной одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования Центрального Банка РФ. Если срок уплаты налога совпадает с праздничным или выходным днем, то пени начисляются, начиная с первого

рабочего дня после праздничного или выходного.

В соответствии с налоговым законодательством должностные лица и граждане, виновные в его нарушении привлекаются к административной, уголовной и дисциплинарной ответственности.

Множественность налогов, их различное назначение и построение делают необходимой классификацию налогов (рисунок 14).

**По видам** различают следующие группы налогов:

- федеральные;
- региональные;
- местные.

*Федеральные налоги* установлены НК РФ и обязательны к уплате на всей территории страны. К федеральным налогам относят, например, НДС, акцизы, налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

*Региональными* являются налоги, установленные НК РФ и законами субъектов РФ и вводимые в действие законами субъектов федерации. Эти налоги обязательны к уплате на территории соответствующих субъектов. При установлении регионального налога законодательными органами субъектов РФ определяются следующие элементы налогообложения: налоговые ставки в пределах, установленных НК РФ, порядок и сроки уплаты налога, формы отчетности по данному региональному налогу, а также налоговые льготы и их основания для использования налогоплательщиком. Иные элементы налогообложения устанавливаются НК РФ. В эту группу налогов входят налог на имущество организаций, транспортный налог и др.

К *местным налогам* относятся налоги, установленные НК РФ и нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления. Они вводятся в действие нормативными правовыми актами представительских органов местного самоуправления и обязательны к уплате на территории соответствующих территориальных образований. К данной группе налогов относят земельный налог, налог на имущество физических лиц.

**По форме взимания** различают налоги:

- прямые;
- косвенные.

*Прямые налоги* устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика. Поэтому при прямом налогообложении денежные отношения возникают непосредственно между налогоплательщиком и государством. В эту группу налогов входят, например, налог на прибыль организаций, единый социальный налог.

*Косвенные налоги* взимаются в процессе движения доходов или оборота товаров, работ и услуг. Косвенными налогами облагается оборот или операции по реализации, в результате чего фактическим плательщиком налога является потребитель.

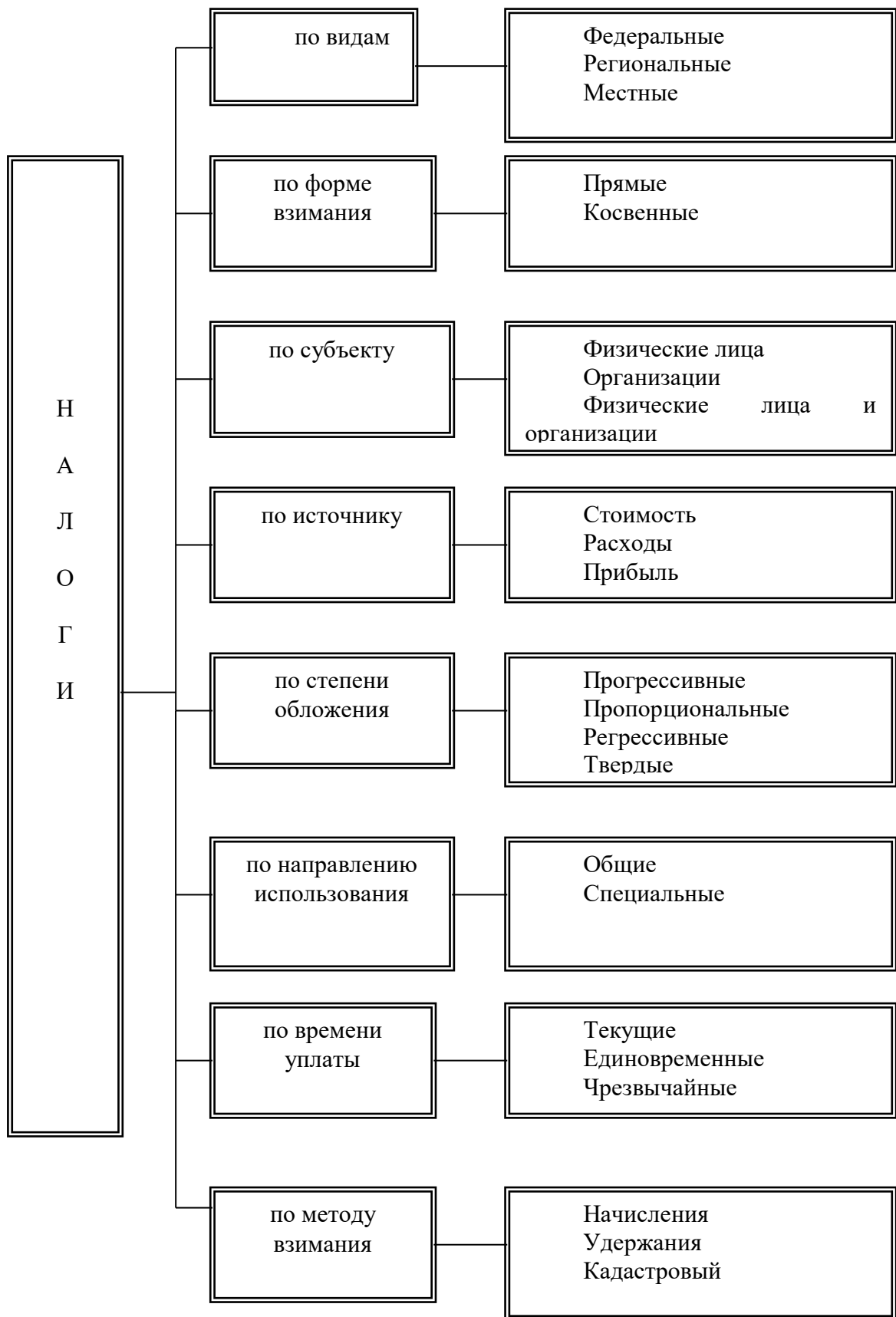


Рис. 14. Классификация налогов

Эти налоги переносят реальное налоговое бремя на конечного потребителя. Продавец товара в этом случае выступает в качестве посредника



между государством и фактическим носителем налога. Примером косвенного налогообложения могут служить НДС, акцизы.

В зависимости от **субъекта налогообложения** выделяют три группы налогов:

– налоги, плательщиками которых являются *физические лица* (НДФЛ, налог на имущество физических лиц);

– налоги, плательщиками которых являются *организации* (налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций); налоги, плательщиками которых являются *физические лица и организации* (транспортный налог, земельный налог).

**По источнику**, за счет которого организации уплачивают налоги, различают следующие налоги:

– налоги, включаемые в *стоимость продукции* и оплачиваемые ее потребителями (акцизы, НДС);

– налоги, относимые на *расходы организации* (земельный налог, единый социальный налог);

– налоги, уплачиваемые за счет *прибыли* (налог на прибыль организации).

**По степени обложения** выделяют три группы налогов (рисунок 15):

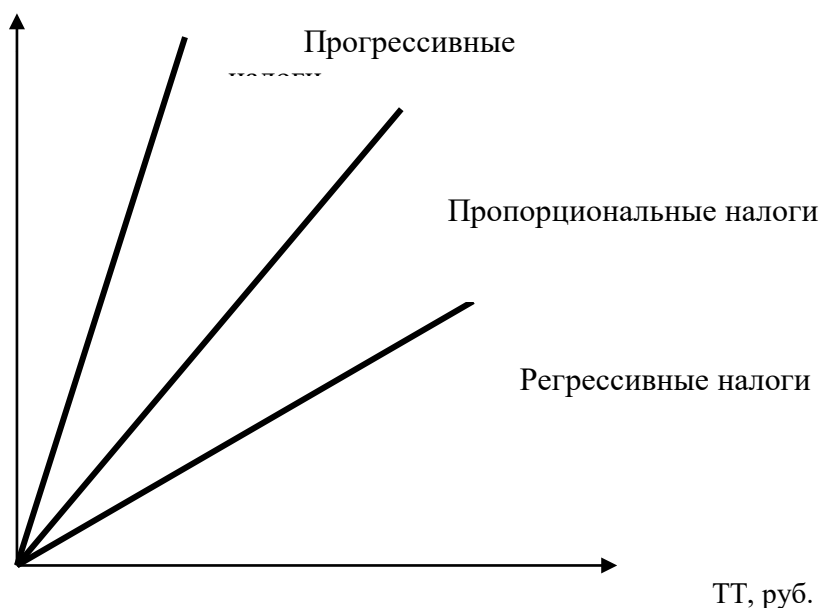


Рис. 15. Пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоги

– *прогрессивные*, когда тяжесть налогообложения возрастает с ростом размеров дохода или иного объекта обложения. К данной группе налогов относят, например, налог на имущество, переходящее в порядке дарения;

– *пропорциональные*, когда тяжесть обложения не изменяется при изменении величины объекта (например, налог на прибыль, НДС);

– *регрессивные*, когда тяжесть обложения снижается с ростом дохода или иного объекта обложения (единый социальный налог, государственная пошлина по делам, рассматриваемым в суде).

В зависимости от **направления использования** налоги делятся на:

- общие;
- специальные.

*Общие налоги* могут быть использованы для финансирования любых государственных расходов (акцизы, налог на имущество организации).

*Специальные налоги* имеют целевое назначение, и финансовые средства, полученные от их взимания не могут быть использованы на какие-либо иные нужды, кроме указанных в законе (единый социальный налог).

**По времени уплаты** налоги бывают:

- текущие;
- единовременные;
- чрезвычайные.

*Текущие налоги* взимаются с определенной периодичностью в течение всего времени владения имуществом, получения дохода в результате осуществления какой-либо деятельности. Например, налог на прибыль организации платится ежемесячно или ежеквартально, налог на имущество организаций – ежеквартально.

Уплата *единовременных налогов* связана с совершением каких-либо нерегулярных событий. Например, налог на имущество, переходящее в порядке наследования и дарения.

*Чрезвычайные налоги* могут вводиться государством в особых случаях, например, начало военных действий.

В зависимости от **методов взимания** различают налоги, взимаемые:

- методом начисления;
- методом удержания;
- кадастровым методом.

Если налог взимается *методом начисления*, то налогоплательщик должен представить в налоговые органы налоговую декларацию (расчеты по уплате налогов). На основе данного документа определяется сумма налогового платежа. Данный метод используется, например, при расчете НДС, налога на прибыль организаций.

*Метод удержания* предполагает уплату налога у источника получения дохода. Он применяется, в частности, при взимании НДФЛ. Согласно этому методу лицо, выплачивающее другому лицу доход, исключает из него сумму налога и перечисляет в бюджет.

Удержание налога у источника дохода имеет ряд преимуществ, в том числе: налог уплачивается в момент выплаты дохода, уменьшается риск уклонения от уплаты налога, у источника дохода легче проконтролировать правильность исчисления суммы налога.

При *кадастровом методе* сумма налогового платежа определяется на основе данных кадастра.

**Кадастр** – это реестр, устанавливающий перечень типичных объектов, классифицируемых по внешним признакам, и определяющий среднюю доходность объекта обложения. Налог взимается на основе внешних признаков предполагаемой доходности имущества. Например, единый налог на

вмененный доход для определенных видов деятельности.

**Налоговая система** – это совокупность налогов и сборов, взимаемых государством, а также принципов, форм и методов их установления, изменения, отмены, взимания и контроля.

Основные принципы налогообложения в РФ определены в НК РФ. К ним относят:

1. *Налоги устанавливаются законами.* Этот принцип означает, что налог должен быть поименован в Налоговом кодексе РФ, а также в соответствующем законе должны быть определены элементы налога.

2. *Принцип всеобщности налогообложения.* Согласно этому принципу каждая организация и физическое лицо без каких-либо исключений должны посредством уплаты налогов и сборов участвовать в формировании финансов государства.

3. *Принцип равного налогообложения.* Он предполагает равенство всех плательщиков перед налоговым законодательством.

4. *Принцип справедливости.* Согласно этому принципу каждый плательщик обязан принимать участие в финансировании расходов государства соразмерно своим доходам и возможностям.

5. *Принцип соразмерности.* Он заключается в том, что налоговое бремя должно быть экономически сбалансировано с интересами плательщика и интересы государства не должны оказывать неблагоприятные последствия для налогоплательщика.

6. *Равное налоговое бремя.* Под **налоговым бременем** понимается мера экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налога. Налоги и сборы не могут иметь дискриминационный характер и различно применяться исходя из социальных, расовых, национальных, религиозных и иных подобных критериев. Не разрешено установление дифференцированных ставок налогов и сборов, налоговые льготы в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места происхождения капитала.

7. *Налоги и сборы должны иметь экономическое обоснование.* Налоги должны быть экономически эффективны. При установлении налогов необходимо учитывать экономические последствия для государства и хозяйствующих субъектов.

8. *Налоги и сборы не должны препятствовать реализации гражданами своих конституционных прав.* Права и свободы могут быть ограничены федеральным законодательством только той мере, в какой это необходимо целях защиты государственных интересов.

9. *Налоги и сборы не должны нарушать единое экономическое пространство.* Налоги не могут прямо или косвенно ограничивать свободное перемещение в пределах территории РФ товаров (работ, услуг) или финансовых средств, либо иначе ограничивать или создавать препятствия незапрещенной законом экономической деятельности физических лиц и организаций.

10. *Принцип удобного налогообложения.* Каждый плательщик должен

точно знать, какие налоги и сборы, когда и в каком порядке он должен платить.

11. *Все неустраняемые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах, толкуются в пользу налогоплательщика.* Эти принципом установлена презумпция правоты налогоплательщика, которая направлена на обеспечение дополнительной защиты прав налогоплательщика.

12. *Безусловный приоритет норм, установленных налоговым законодательством над положениями законодательных актов, не относящихся к сфере налогообложения.*

13. *Равенство защиты прав и интересов налогоплательщиков и государства.* Это значит, что каждый участник налоговых отношений имеет право на защиту своих законных прав и интересов в установленном законом порядке.

14. *Определение в федеральном законодательстве перечня прав и обязанностей налогоплательщиков, налоговых органов и их должностных лиц.*

В частности, в НК РФ предусмотрены:

*права налогоплательщиков:*

– получать от налоговых органов по месту учета бесплатную информацию о действующих налогах и сборах, а также письменные разъяснения по вопросам применения налогового законодательства;

– использовать налоговые льготы; получать отсрочку, рассрочку, налоговый или инвестиционный налоговый кредит; своевременный зачет или возврат излишне уплаченных сумм налогов и сборов либо излишне взысканных пени и штрафов;

– представлять налоговым органам пояснения по исчислению и уплате налогов, а также по актам проведенных налоговых проверок;

– присутствовать при проведении выездной налоговой проверки и получать копии акта налоговой проверки;

– не выполнять неправомерные требования налоговых органов, противоречащих налоговому законодательству; обжаловать в установленном порядке акты налоговых органов;

– требовать в установленном порядке возмещения убытков, причиненных незаконными действиями (бездействием) налоговых органов;

– требовать соблюдения налоговой тайны.

*обязанности налогоплательщиков:*

– вести в установленном порядке учет своих доходов и расходов;

– предоставлять в налоговые органы по месту учета налоговые декларации;

– представлять налоговым органам документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов;

– выполнять законные требования налоговых органов об устранении выявленных нарушений.

*Права налоговых органов:*

– требовать от налогоплательщиков документы, служащие основанием для исчисления и уплаты налогов;

– проводить налоговые проверки;

– производить выемку документов;

- приостанавливать операции по счетам налогоплательщиков в банках и налагать арест на имущество налогоплательщика;
  - взыскивать недоимки по налогам и сборам;
  - заявлять ходатайства об аннулировании или приостановлении действий выданных лицензий на право осуществления определенных видов деятельности;
  - о ликвидации организации любой организационно-правовой формы по основаниям, установленным законодательством РФ.
- Обязанности налоговых органов:*
- вести учет налогоплательщиков;
  - проводить разъяснительную работу по применению налогового законодательства;
  - осуществлять возврат или зачет излишне уплаченных (взысканных) сумм налогов, пеней, штрафов;
  - соблюдать налоговую тайну;
  - направлять налогоплательщику копии актов налоговой проверки и решения налогового органа.

### **Контрольные вопросы**

1. Чем отличается налог от сбора?
2. Назовите основные классификационные группы налогов?
3. Какие основные элементы налога относят к основным и факультативным?
4. Назовите базовый законодательный документ российского налогообложения.
5. Какие санкции применяют к налогоплательщику на несвоевременное перечисление суммы налога?

### **Задания**

1. Выберите правильный ответ.  
По форме взимания различают налоги:
  - А) общие и специальные;
  - Б) федеральные, региональные, местные;
  - В) прямые и косвенные;
  - Г) пропорциональные и прогрессивные?
2. Допишите. К основным элементам налога относят:
  - А) налогоплательщик;
  - Б) объект налогообложения;
  - В) \_\_\_\_\_;
  - Г) налоговая ставка?
3. Определите, следует ли начислять пени в случаях, когда срок внесения налога приходится на субботу, а фактические налоговые платежи произведены в понедельник?

А) да;

Б) нет.

4.Обоснуйте свой ответ.

Срок внесения авансового налогового платежа - 28 число месяца. Рассчитать сумму пени, если платеж произведен 15 числа месяца, следующего за истекшим.

Рассчитать размер пени, если срок внесения налога 20 число (воскресенье). Налог в сумме 100000 руб. внесен в бюджет 22 числа того же месяца.

Укажите какие штрафные санкции и в каком размере предусмотрены за грубое нарушение правил ведения налогового учета в организации.

### 3.2. Методика налогообложения предпринимательской деятельности

#### *Налог на добавленную стоимость (Глава 21 НК РФ)*

Правовыми основами уплаты налога на добавленную стоимость (НДС) являются положения первой части НК РФ, а также главы 21 части второй НК РФ.

НДС – косвенный федеральный налог, взимаемый на всех стадиях производства и реализации товаров (работ, услуг).

НДС является самым молодым из налогов, формирующих основную долю доходов бюджета. Схема его взимания была предложена французским экономистом М. Лоре в 1954г., в налоговую систему Франции НДС был введен в 1958 г. В настоящее время НДС взимается в большинстве европейских стран и его наличие в налоговой системе является обязательным условием для вступления страны в ЕЭС. В Российской Федерации НДС взимается с 1.01.91 г.

*Добавленная стоимость – это та часть стоимости товара (работы, услуги), которую производитель добавляет к стоимости сырья, материалов, работ, услуг третьих лиц, использованных в процессе производства.*

Процесс создания добавленной стоимости рассмотрен ниже.

*Пример.*

В производстве шерстяного костюма участвуют несколько фирм. Появлению конечного продукта на рынке предшествуют несколько стадий переработки исходного сырья. В частности,

Фирма А (овцеводческая ферма)	шерсть 100 д.е.
Фирма В (шерстеперерабатывающее предприятие)	шерстяная ткань 150 д.е.
Фирма С (швейная фабрика)	шерстяной костюм 230 д.е.
Фирма Д (предприятие оптовой торговли)	шерстяной костюм 250 д.е.
Фирма Е (предприятие розничной торговли)	шерстяной костюм 280 д.е.
Конечный потребитель	

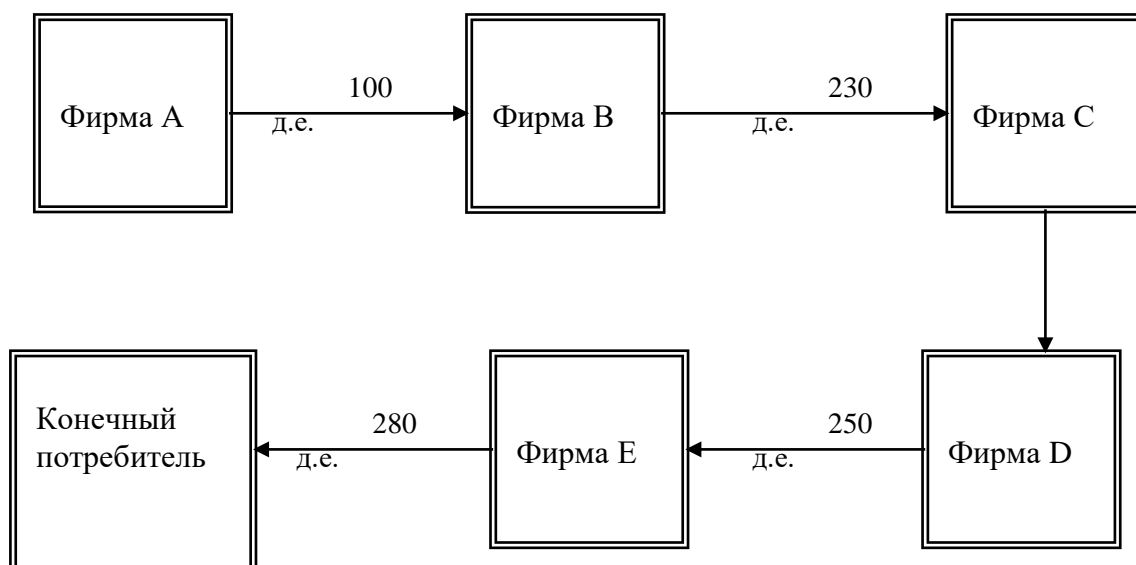


Рис. 16. Процесс продвижения товара на рынке

В процессе продвижения продукта каждая фирма включила добавленную стоимость в стоимость своего товара. Фирма А – 100 д.е., Фирма В – 50 д.е., Фирма С – 80 д.е., Фирма D – 20 д.е., Фирма Е – 30 д.е.

В *добавленную стоимость* входят следующие элементы:

- расходы на оплату труда производственного персонала (РОТ);
- отчисления на социальные нужды (ОСН);
- амортизационные отчисления (Ам);
- прочие расходы (Рпр);
- прибыль (П).

Таким образом, стоимость товара (СТ) каждого передела складывается из стоимости потребленных материальных ресурсов (СМ) и добавленной стоимости.

$$СТ = СМ + РОТ + АМ + Рпр + П \quad (1)$$

Теоретически **добавленную стоимость** (ДС) можно определить двумя способами:

1) на основе сложения компонентов добавленной стоимости – *аддитивный метод*:

$$ДС = СМ + РОТ + АМ + Рпр + П \quad (2)$$

2) на основе вычитания старой стоимости из новой – *расчетный метод или метод вычитания*:

$$ДС = СТ - СМ \quad (3)$$

Исходя из двух способов определения добавленной стоимости различают два метода ее налогообложения:

1) *аддитивный метод*, предполагающий применение ставки налога к результатам сложения компонентов добавленной стоимости:

$$\text{НДС} = (POT + OCH + Am + Pnp + П) \cdot T \quad (4)$$

2) *метод вычитания* основан на применении ставки к разнице в ценах реализации и приобретения:

$$\text{НДС} = (CT - CM) \cdot T \quad (5)$$

Не все методы исчисления НДС одинаково удобны. Так, существенным недостатком аддитивного метода является то, что при необходимости применения к разным товарам различных налоговых ставок требуется вести очень подробный налоговый и бухгалтерский учет с разбивкой компонентов добавленной стоимости в зависимости от их отношения к конкретному товару. Соответственно многократно усложняется система контроля правильности и полноты исчисления налога. Поэтому наибольшее распространение получил метод вычитания, поскольку обладает рядом преимуществ (простота расчета; возможность применения ставки налога при совершении актов купли-продажи; возможность применения различных ставок при налогообложении различных товаров; облегчает процедуру исчисления и уплаты налога).

Механизм взимания НДС по ставке 20% иллюстрируется примером, приведенным в таблице 14. Продавец сырья, увеличив стоимость на сумму налога, показывает ее отдельной строкой в счете, предъявляемом для оплаты. В свою очередь, продавец товара делает то же самое; а из суммы налога, указанного в счете на продажу товара, вычитает сумму налога, указанного в счете на закупку сырья. Разница подлежит внесению в бюджет. В этом состоит суть *инвойсного* (от англ. – invoice - счет) метода или метода зачета. Как можно видеть, ни один продавец товара не несет практически никакого экономического бремени по уплате налога, если не учитывать факт отвлечения оборотных средств при внесении налога в бюджет. НДС перекладывается на конечного потребителя, который не имеет возможность его компенсировать. В связи с этим НДС называют налогом на потребление.

#### **Налогоплательщики (S):**

- Организации;
- Индивидуальные предприниматели;
- Лица, признаваемые налогоплательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ.

*Не являются* налогоплательщиками организации и индивидуальные предприниматели, переведенные на **специальные налоговые режимы** (за исключением организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющие систему налогообложения ЕСХН (Единый



сельскохозяйственный налог) (п. 3 ст. 346.1 НК РФ), УСН (Упрощенная система налогообложения) (п. п. 2, 3 ст. 346.11 НК РФ), ПСН (Патентная система налогообложения) (п. 11 ст. 346.43 НК РФ), а также освобожденные по статье 145 и 145.1 НК РФ.

Освобождение предоставляется на срок, равный 12 последовательных календарных месяцев, по истечении которого оно может быть продлено. В случае, если в течение данного периода, выручка налогоплательщика превысила за три последовательных календарных месяца 2 млн. руб., то, начиная с 1-го числа месяца, в котором имело место такое превышение, и до окончания периода освобождения утрачивается право на освобождение и уплачивается налог на общих основаниях.

Таблица 14

Механизм взимания НДС (по ставке 20%), д.е.

Этап движения товара	Стоимость покупки (без НДС)	НДС при покупке	Стоимость продажи (без НДС)	НДС при продаже	Выручка от реализации	НДС в бюджет
Фирма А			100	20	120	20
Фирма В	100	20	150	30	180	10
Фирма С	150	30	230	46	276	16
Фирма D	230	46	250	50	300	4
Фирма Е	250	50	280	56	336	6
Конечный потребитель	280	56				

**Объект налогообложения (О):**

- Реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ;
- Передача на территории РФ товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не признаются в качестве расходов при расчете налога на прибыль;

- Выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;

- Ввоз товаров на таможенную территорию РФ.

*Не признаются объектом налогообложения (ст. 39, 146 НК РФ):*

- Передача имущества в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ;

- Передача имущества при реорганизации хозяйствующего субъекта его правопреемнику;

- Наследование имущества;

- Операции, связанные с обращением российской и иностранной валютой;

- Передача на безвозмездной основе имущества органам государственной власти, бюджетным организациям.

**Налоговая база (Qб).**

*При определении налоговой базы учитывают:*

Стоимость реализуемых товаров (работ, услуг) без НДС (с учетом акцизов для подакцизных товаров). Выручка от реализации товаров (работ, услуг) определяется из всех доходов, полученных в денежной и натуральной формах, включая оплату ценными бумагами;

Авансовые и иные платежи, полученные в счет предстоящих поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг;

Суммы, полученные в виде процента (дисконта) по полученным в счет оплаты за реализованные товары (работы, услуги) облигациям и векселям, процента по товарному кредиту в части, превышающей размер процента, равный ставки рефинансирования ЦБ;

Суммы страховых выплат, полученные по договорам страхования риска неисполнения договорных обязательств контрагентом страхователя-кредитора;

Рыночная цена безвозмездно переданного другим лицам имущества;

Стоимость товаров, переданных для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к учету при исчислении налога на прибыль (определяется исходя из цен реализации идентичных товаров, либо рыночных цен без НДС);

Фактические расходы налогоплательщика на выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;

Таможенная стоимость товаров, с учетом таможенной пошлины ( и акцизов по подакцизным товарам) при ввозе товаров на таможенную территорию РФ (ст.153, 154 НК РФ)

#### **Налоговые ставки (Ст).**

Налоговые ставки НДС представлены в таблице 15.

**Налоговый период** – квартал.

**Порядок исчисления и уплаты налога.**

$$НДС_n = Qб \cdot Ст, \quad (6)$$

где НДС (н)- сумма налога, исчисленная исходя из налоговой базы и соответствующей ставки налога.

\* Сумма налога исчисляется по итогам каждого налогового периода применительно ко всем операциям, признаваемым объектом налогообложения. Общая сумма НДС представляет собой сумму, полученную в результате сложения сумм налога, исчисленной отдельно как соответствующая налоговым ставкам процентная доля соответствующих налоговых баз.

\* При реализации товаров (работ, услуг) налогоплательщик дополнительно к цене каждого из реализуемых товаров предъявляет к оплате покупателю этих товаров соответствующую сумму НДС. В расчетных документах и в счетах-фактурах сумма НДС выделяется отдельной строкой (ст.168 НК РФ).

*Сумма НДС, подлежащая внесению в бюджет*, определяется как разница между суммами налога, полученными от покупателей за реализованные им товары (работы, услуги), и суммами налога по приобретенным у поставщика (оприходованным) материальным ресурсам (выполненные работы, оказанные услуги), стоимость которых списана в состав расходов по производству и реализации продукции.

$$НДС_{б} = НДС_{н} - НВ, \quad (7)$$

где НДС (б) – сумма налога, подлежащая уплате в бюджет.  
НВ – налоговые вычеты.

Таблица 15

Налоговые ставки НДС

Размер налоговой ставки	Характеристика
<b>20%</b>	основная ставка
<b>10%</b>	для некоторых продовольственных товаров первой необходимости, товаров для детей, периодических печатных изданий и медицинских товаров (ст.164 НК)
<b>0%</b>	<p>для товаров, помещенных под таможенный режим экспорта (для применения данной налоговой ставки экспортер обязан в течение 181 дня со дня отгрузки товара предоставить подтверждающие документы, в т.ч. контракт, грузовую таможенную декларацию, выписку банка, копии транспортных документов, подтверждающих вывоз товара за пределы РФ) (ст.164 НК РФ)</p> <p>Реализация экспорта, реализация услуг по международной перевозке товаров, реализация некоторых работ и услуг, осуществляемых организациями трубопроводного транспорта нефти и нефтепродуктов, реализация услуг по организации транспортировки трубопроводным транспортом природного газа, ввозимого в Россию и вывозимого из России, реализация работ по переработке товаров на таможенной территории России, реализация работ по перевозке железнодорожным транспортом экспортируемых товаров, реализация услуг по предоставлению железнодорожного подвижного состава и контейнеров для перевозки внутри России экспортируемых товаров, реализация работ по перевозке организациями внутреннего водного транспорта экспортируемого товара внутри России из пункта отправления до пункта выгрузки (перегрузки), реализация работ по перевозке транзитных товаров, Реализация услуг по международной перевозке пассажиров и багажа (пункт опрвления или назначения находится за территорией России), реализация товаров, работ и услуг в области космической деятельности, Реализация драгметаллов Государственному фонду РФ, фондам субъектов РФ, ЦБ РФ, банкам, реализация товаров, работ и услуг для посольств, реализация припасов (топлива и ГСМ для обеспечения воздушных и морских судов), вывезенных с территории России, реализация построенных судов</p>

*Расчетные ставки:*

\* **20% : 120%** ;

\* **10% : 110%**.

Расчетные ставки, в отличие от обычных, применяются к цене, в которую уже включен НДС, для того чтобы выделить этот налог из цены. Это необходимо в случаях, когда организация получает денежные средства, связанные с оплатой товаров, работ, услуг, а также когда организация, выполняя обязанности налогового агента, удерживает сумму НДС из выплачиваемого иностранному лицу дохода.

\* Налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму налога на сумму **налоговых вычетов** (ст.171 НК РФ).

Налоговым вычетам подлежат суммы НДС:

- предъявленные налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг) на территории РФ;

- уплаченные налогоплательщиком при ввозе товаров на таможенную территорию РФ;

- удержанные и уплаченные налоговыми агентами.

**Условия применения налоговых вычетов:**

– приобретенные товары должны быть приняты к бухгалтерскому учету, по работам и услугам должны быть составлены акты, свидетельствующие об их выполнении или оказании;

– приобретенные организацией товары, работы, услуги должны использоваться в деятельности, облагаемой НДС;

– наличие счетов-фактур, выданных поставщиками. Помимо счетов-фактур документами налогового учета НДС являются книга покупок, книга продаж, журналы регистрации счетов-фактур полученных и выданных.

Порядок документооборота по использованию счетов-фактур представлен в приложении С.

Сумма НДС, предъявленная налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг) или уплаченная им при ввозе товаров на таможенную территорию РФ, **не принимается в составе налоговых вычетов** и подлежит включению в **расходы, связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг)** ( рисунок 17). Это предусмотрено в случаях, при которых у организации может появиться оборот, не облагаемый НДС (ст.170 НК РФ):

– производятся и продаются товары (работы, услуги), не подлежащие налогообложению;

– организация не является плательщиком НДС либо освобождена от обязанностей налогоплательщика;

– осуществляются операции, не признаваемые реализацией в соответствии с НК РФ.

**Сроки уплаты налога.**

Ежеквартально, **не позднее 20 числа** месяца, следующего за истекшим кварталом.



Рис. 17. Порядок исчисления НДС, подлежащей внесению в бюджет

### **Налоговые льготы.**

Освобождение от налога предусмотрены в отношении многих операций (ст.149 НК РФ). В частности, *от НДС освобождены:*

- операции, связанные с реализацией некоторых медицинских товаров;
- операции, связанные с обращением валюты, денег, ценных бумаг;
- операции по страхованию;
- банковские операции;
- услуги пассажирского транспорта;
- услуги сферы образования;
- товары социального назначения;
- операции с драгоценными металлами и др.

### **Контрольные вопросы**

1. Кто является плательщиком НДС?
2. Каков порядок освобождения от уплаты НДС?
3. Перечислите объекты, не являющиеся объектами налогообложения?
4. Как рассчитывается налоговая база НДС?
5. Каков порядок расчета и уплаты НДС в бюджет?

### **Задания**

1. Дополните. Объектом налогообложения НДС являются:
  - А) Реализация товаров на территории РФ;
  - Б) ввоз товаров на территорию РФ;

В) передача на территории РФ товаров для собственных нужд;

Г) \_\_\_\_\_

2. Назовите основную ставку НДС:

А) 0%;

Б) 10%;

В) 18%;

Г) 20%.

3. Допишите. Налоговым вычетом при исчислении НДС является сумма НДС, уплаченная при приобретении ТМЦ, при условии:

А) \_\_\_\_\_ ТМЦ \_\_\_\_\_ оплачены;

Б) ТМЦ оприходованы;

В) ТМЦ использованы для производственных целей, либо для перепродажи;

Г).....

4. Выберите правильный ответ. Для налогоплательщиков с ежемесячными в течении квартала суммами выручки (без НДС), не превышающими 2 млн.руб. налоговый период устанавливается как:

А) месяц;

Б) квартал;

В) полугодие;

Г) год.

5. При каких условиях предоставляется освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика НДС?

6. Назовите сроки внесения НДС в бюджет.

### ***Налог на прибыль (Глава 25 НК РФ)***

Налог на прибыль организаций – один из важнейших налогов, который обязаны уплачивать юридические лица. Это налог федерального уровня общего назначения.

Нормативно-правовой базой уплаты налога на прибыль организаций являются положения части первой НК РФ, а также главы 25 части второй НК РФ (с изменениями и дополнениями).

Алгоритм исчисления и уплаты налога на прибыль организаций представлен на рис.14.

#### **Налогоплательщики:**

– Российские организации;

– Иностранные организации, получающие доходы от деятельности в РФ через постоянные представительства;

– Иностранные организации, получающие доходы от источников в РФ.

*Не являются налогоплательщиками организации, переведенные на специальные режимы налогообложения.*

**Объект налогообложения.****Прибыль**, полученная налогоплательщиком.

Для каждой категории налогоплательщиков предусмотрен отдельный порядок определения прибыли как объекта налогообложения (таблица 16).

Таблица 16

## Объекты налогообложение

Налогоплательщики	Определение прибыли
Российские организации	Полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов (Д - Р)
Иностранные организации, получающие доходы от деятельности в РФ через постоянные представительства	Полученные через постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных постоянными представительствами расходов (Д - Р)
получающие доходы от источников в РФ	Доходы, полученные от источников в РФ (Д)

В соответствии с гл.25 НК РФ предусмотрены *две группы* налоговых ставок:

- общая налоговая ставка;
- специальные налоговые ставки для определенных видов доходов (таблица 17).

Таблица17

## Налоговые ставки налога на прибыль

Вид налоговой ставки	Размер налоговой ставки
<i>Общая налоговая ставка</i> Для всех российских организаций, в т.ч. ЦБ РФ	20 %, в т.ч. в федеральный бюджет 3 % в региональный бюджет 17 %
<i>Специальные налоговые ставки:</i> Доходы иностранных организаций, полученные от источников в РФ не через постоянные представительства (кроме дивидендов, процентов по государственным ценным бумагам, аренды)	20 %
Проценты по государственным и муниципальным ценным бумагам. Дивиденды, полученные от российских организаций иностранными организациями, а также российскими организациями от иностранных организаций	15 %
Доходы от использования и сдачи транспортного имущества в аренду иностранных организаций, полученные от источников в РФ не через постоянные представительства	10 %

Вид налоговой ставки	Размер налоговой ставки
Дивиденды, полученные от российских организаций российскими организациями Проценты по муниципальным ценным бумагам, эмитированным на срок не менее трех лет до 1 января 2007 г.	9 %
Проценты по государственным и муниципальным облигациям, эмитированным до 20 января 1997г. включительно	0 %

### Налоговая база.

Налоговая база – это денежное выражение прибыли, подлежащей налогообложению.

В данной главе рассматриваются **доходы, облагаемые по ставке 20%**.

В целях налогообложения выделяют *две категории доходов и расходов*:

- 1) доходы (Др) и расходы (Рр), связанные с реализацией товаров (работ, услуг);
- 2) внереализационные доходы (Двн) и расходы (Рвн).

$$Qб = (Д - Р) = (Др + Двн) - (Рр + Рвн) \quad (8)$$

Доходы, включаемые в налоговую базу представлены в таблице 18.

Таблица 18

Доходы, включаемы в налоговую базу налога на прибыль

Доходы от реализации (Др) (ст.249)	Внереализационные доходы (Двн) (ст.250)
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства (без НДС)	Доходы, не связанные с процессом реализации, в т.ч. – от долевого участия в других организациях; – в виде курсовой валютной разницы при операциях купли-продажи валюты; – в виде штрафов, пени, подлежащих уплате должником на основании решения суда за нарушение договорных обязательств; – от сдачи имущества в аренду; – в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета; – в виде безвозмездно полученного имущества; – в виде стоимости излишков товарно-материальных ценностей, выявленных при инвентаризации и др.
Выручка от реализации ранее приобретенных товаров (без НДС)	
Выручка от реализации имущественных прав (без НДС)	
Выручка от реализации ценных бумаг	



*Не признаются доходами (Статья 251):*

- Имущество или имущественные права, полученные в порядке предоплаты товаров (работ, услуг) налогоплательщиками, применяющими метод начисления;
- Имущество, имущественные права, полученные в форме залога или задатка в качестве обеспечения обязательств;
- Имущество, имущественные права, полученные в форме взносов в уставный капитал;
- Средства, полученные в виде безвозмездной помощи в соответствии с ФЗ «О безвозмездной помощи РФ»;
- Средства комиссионера, агента, за исключением комиссионного вознаграждения и др.

Доходы организации определяются на основании:

первичных документов и других документов, подтверждающих получение дохода;

документов налогового учета.

### **Расходы, учитываемые при определении прибыли (Р).**

*Расходы* – это обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком (*экономически обоснованные, выраженные в денежной форме, связанные с извлечением дохода*).

Расходы, включаемые в налоговую базу представлены в таблице 19.

Таблица 19

Расходы предпринимательской структуры, включаемые в налоговую базу налога на прибыль

Расходы, связанные с производством и реализацией (Рр) (статья 253)	Внереализационные расходы (Рвн) (статья 265)
Материальные расходы	Обоснованные расходы на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и реализацией, в т.ч. – расходы на содержание арендованного имущества; – судебные расходы и арбитражные сборы; – проценты по долговым обязательствам; – оплата услуг банка; – отрицательная курсовая разница при переоценку имущества в виде валютных ценностей; – убытки, полученные в отчетном периоде (в виде убытков прошлых налоговых периодов, выявленных в текущем налоговом (отчетном) периоде, потери от простоев, недостача ТМЦ при отсутствии виновных при условии документального подтверждения уполномоченных государственных органов, потери от стихийных бедствий) и др.
Расходы на оплату труда	
Суммы начисленной амортизации	
Прочие расходы	

При определении налоговой базы некоторые виды расходов принимаются с учетом **установленных НК РФ ограничений**. Виды ограничиваемых расходов представлены на рисунке 15.

Порядок признания некоторых видов расходов в целях налогообложения представлен в таблице 20.

*Не признаются расходами (Статья 252):*

- Дивиденды, начисленные налогоплательщиком;
- Пени, штрафы, перечисленные в бюджет;
- Взносы в уставный капитал;
- Налоги, платежи за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду;
- Стоимость безвозмездно переданного имущества;
- Сверхнормативные расходы;
- Расходы по созданию и (или) приобретению амортизируемого имущества и др.

Таблица 20

Отдельные виды ограничиваемых расходов

Вид ограничиваемых расходов	Порядок определения расходов
Материальные расходы	Потери от недостачи и (или) порчи при хранении и транспортировке ТМЦ <b>в пределах норм естественной убыли</b>
Расходы на оплату труда	<p>Расходы на страхование</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Долгосрочное страхование жизни на срок не менее 5 лет, если в течение данного срока не предусматриваются страховые выплаты в пользу застрахованного лица</li> <li>2. Добровольное пенсионное страхование, предусматривающее выплаты пожизненных пенсий при достижении застрахованным лицом пенсионного возраста.</li> </ol> <p><b>Совокупная сумма платежей по п.п. 1-2 не должна превышать 12% от суммы расходов на оплату труда.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Добровольное личное страхование работников на срок не менее 1 года, предусматривающее оплату страховщиками медицинских расходов застрахованных работников.</li> </ol> <p><b>Включаются в состав расходов в размере, не превышающем 6% от суммы расходов на оплату труда.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Добровольное личное страхование, заключаемое исключительно на случай смерти застрахованного работника или утраты им трудоспособности в связи с исполнением трудовых обязанностей.</li> </ol> <p><b>Принимается в размере, не превышающем 15 000 руб. в год на одного застрахованного работника.</b></p>

Вид ограничиваемых расходов	Порядок определения расходов
Суммы начисленной амортизации по ОС и НМА	<p>Амортизацию по ОС и НМА можно начислять двумя методами:</p> <p>1) <b>линейным методом.</b> Норма амортизации рассчитывается по формуле <math>H_a = \frac{1}{T_{н.и.}} \cdot 100\%</math>, где n- срок полезного использования объекта в месяцах. Сумма начисленной амортизации за каждый месяц рассчитывается по формуле <math>A_{зод.} = \frac{Cn(Cв) \cdot H_a}{100\%}</math>, где Cп – первоначальная стоимость объекта.</p> <p>2) <b>нелинейным методом.</b> Сумма начисленной амортизации за каждый месяц рассчитывается по формуле <math>A_{зод.} = \frac{Cост \cdot H_a}{100\%}</math>, где <math>Cост = Cn(Cв) - \sum_{i=1}^t Ai</math>.</p> <p>Cост – остаточная стоимость объекта()  Срок полезного использования объекта определяется налогоплательщиком самостоятельно на основании Классификатора ОС, утвержденного Правительством РФ, для НМА – на основании условий использования (но не более 10 лет).</p> <p>В зависимости от срока полезного использования ОС объединяются в 10 амортизационных групп, в т.ч.</p> <p>1 группа – от 1 года до 2 лет включительно;  2 группа – свыше 2 до 3 лет включительно;  3 группа – свыше 3 до 5 лет включительно;  4 группа – свыше 5 до 7 лет включительно;  5 группа – свыше 7 до 10 лет включительно;  6 группа – свыше 10 до 15 лет включительно;  7 группа – свыше 15 до 20 лет включительно;  8 группа – свыше 20 до 25 лет включительно;  9 группа – свыше 25 до 30 лет включительно;  10 группа – свыше 30 лет.</p> <p>Налогоплательщик самостоятельно выбирает метод начисления амортизации. <b>По зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в амортизационные группы 8-10 применяется только линейный метод начисления амортизации</b></p>
Прочие расходы, связанные с производством и реализацией, в т.ч. Расходы на НИОКР	<p>Признаются после завершения и подписания акта сдачи-приемки НИОКР, используемых в процессе производства и реализации.</p> <p>Включаются в состав расходов равномерно в течение 1 года, начиная с 1 числа месяца, следующего после завершения НИОКР (в том числе, если НИОКР не дали положительного результата)</p>

Вид ограничиваемых расходов	Порядок определения расходов
Расходы на обязательное и добровольное страхование имущества	Обязательное страхование имущества – <b>в пределах норматива</b> ; Добровольное страхование имущества – <b>в пределах фактических затрат</b> , при условии если имущество используется для извлечения дохода налогоплательщиком. Перечень видов страхования имущества закрыт
Командировочные расходы	Расходы на наем жилого помещения, транспортные расходы принимаются в полном объеме в размере <b>документально подтвержденных фактических затрат</b> . Суточные принимаются <b>в полном размере</b> в соответствии с учетной политикой организации
Расходы на подготовку и переподготовку кадров	Учитываются <b>в полном объеме</b> при условии: 1) услуги оказывают образовательные учреждения, имеющие соответствующие лицензии; 2) подготовку (переподготовку) проходят штатные работники налогоплательщика; 3) программа подготовки (переподготовки) способствует повышению квалификации и эффективному использованию рабочей силы
Расходы на рекламу	Принимаются <b>в полном объеме</b> , если они произведены: 1) через СМИ и телекоммуникационные сети; 2) световую, наружную рекламу; 3) участие в выставках, ярмарках. Иные виды рекламы (в т.ч. приобретение, розыгрыш призов) - в размере не более 1% выручки от реализации
Представительские расходы	Принимаются в размере, <b>не превышающем 4% от расходов на оплату труда</b> . Не включаются расходы на организацию развлечений, отдыха, профилактики или лечения участников представительского мероприятия
Убытки от реализации амортизируемого имущества	Включается в состав расходов <b>равными долями</b> в течение срока, определяемого как разница между сроком полезного использования объекта и фактическим сроком его эксплуатации до момента реализации
Расходы по созданию резерва на предстоящие расходы по гарантийному ремонту и обслуживанию товаров	Принимаются в размере, соответствующему доле фактических расходов по гарантийному обслуживанию в объеме выручки от реализации таких товаров за предшествующие 3 года
Расходы на компенсацию за использование личных легковых автомобилей в служебных целях	Принимаются : <b>в сумме 1200 руб./мес.</b> – по автомобилям с объемом двигателя менее 2000 см <sup>3</sup> ; <b>в сумме 1500 руб./мес.</b> – по автомобилям с объемом двигателя более 2000 см <sup>3</sup>

Вид ограничиваемых расходов	Порядок определения расходов
*Внереализационные расходы	Вправе создавать налогоплательщики, применяющие метод начисления.
Расходы по формированию резерва по сомнительным долгам	Сомнительный долг – задолженность перед налогоплательщиком не погашенная в срок и не обеспеченная залогом, поручительством, банковской гарантией. Сумма отчислений в резерв зависит от срока возникновения сомнительной задолженности: <b>более 90 дней - 100%;</b> <b>от 45 до 90 дней – 50%;</b> <b>менее 45 дней – не создается.</b> <b>Сумма создаваемого резерва не должна превышать 10% от выручки от реализации отчетного (налогового) периода</b>
Проценты по долговым обязательствам любого вида	Предельная величина процентов: по рублевым займам – <b>учетная ставка ЦБ, увеличенная в 1,8 раза;</b> по валютным займам – <b>учетная ставка ЦБ, увеличенная в 0,8 раза</b>

При определении доходов и расходов для целей налогообложения применяют два метода:

- Метод начисления;
- Кассовый метод.

При **методе начисления** доходы и расходы признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они имели место *независимо от фактического поступления (выбытия) денежных средств и иного имущества.*

**Кассовый метод** связывает момент возникновения доходов и расходов с *фактическим поступлением (выбытием) денежных средств и иного имущества.*

Выбор метода учета налогоплательщик определяет *ежегодно, до 1 января.* Условия применения методов определения доходов и расходов представлен на рисунок 18.

\* Доходы и расходы налогоплательщика учитываются в денежной форме. Доходы, полученные в натуральной форме в результате реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, учитывается исходя из цены сделки.

\* Если в отчетном (налоговом) периоде налогоплательщиком получен **УБЫТОК** – отрицательная разница между доходами и расходами, то учитываемая в целях налогообложения в данном отчетном (налоговом) периоде налоговая база признается *равной нулю.*

Налогоплательщики, понесшие убытки, вправе осуществлять *перенос убытков на будущее в течение 10 последующих лет.*

В случае, если налогоплательщик понес убытки в более чем в одном налоговом периоде, перенос таких убытков на будущее производится в той очередности, в которой они были понесены.

### **Налоговый период.**

Налоговый период – календарный год.

Отчетный период – квартал, полугодие год.

### **Порядок исчисления и уплаты налога.**

Налог определяется налогоплательщиком *самостоятельно* как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы.

\*Сумма налога исчисляется *по итогам налогового периода* по формуле:

$$H_{np}(n) = Qб \cdot CT, \quad (9)$$

где Qб – налоговая база налогового периода

\* Сумма авансового платежа по налогу исчисляется по итогам каждого отчетного периода по формуле:

$$H_{np}(ав) = Qб \cdot CT, \quad (10)$$

где Qб – налоговая база отчетного периода .

\* Сумма налога, подлежащего уплате в бюджет по итогам налогового периода определяется по формуле:

$$H_{np}(б) = H_{np}(n) - H_{np}(ав) \quad (11)$$

где Налог пр (ав) – суммы авансовых платежей по налогу, исчисленных в течение налогового периода.

\* Сумма авансовых платежей налога, подлежащего уплате в бюджет по итогам отчетного периода определяется по формуле:

$$H_{np}(б) = H_{np}(ав) - H_{np}(упл), \quad (12)$$

где Налог пр (упл)- сумма авансовых платежей налога, внесенная в бюджет по итогам предшествующего отчетного периода.

Законодательством предусмотрены *три способа* уплаты авансовых платежей (таблица 21).

### **Сроки уплаты налога.**

Срок уплаты **налога** – не позднее 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом;

Срок уплаты **авансовых платежей**:

– ежемесячные не позднее 28 числа месяца, следующего за отчетным;

– ежеквартальные не позднее 28 числа месяца, следующего за отчетным.

По истечении каждого отчетного и налогового периода налогоплательщики представляют в налоговые органы **налоговые декларации**. По итогам отчетного периода - **не позднее 28 дней** со дня окончания соответствующего отчетного периода. По итогам налогового периода – **не позднее 28 марта** года, следующего за истекшим налоговым периодом.

## Контрольные вопросы

1. Кто является плательщиком налога на прибыль?
2. Дайте характеристику объекта налогообложения?
3. Какие расходы и как регулируются для целей налогообложения?
4. Назовите основные ставки налога на прибыль?
5. В какие сроки происходит уплата на прибыль?

## Задания

1. Исключите лишнее. В налоговую базу при исчислении налога на прибыль включают:

- А) доходы от реализации товаров, работ, услуг;
- Б) штрафы, пени, полученные за нарушение договорных обязательств;
- В) средства целевого финансирования;
- Г) безвозмездно полученное имущество.

2. Как рассчитывается налоговый оклад при исчислении налога на прибыль?

3. Какие расходы организация учитывает в налоговой базе при исчислении налога на прибыль без ограничений:

- А) материальные расходы;
- Б) расходы на оплату труда;
- В) амортизация;
- Г) прочие расходы.

4. Закончите предложение. При определении налоговой базы налога на прибыль применяют 2 метода: \_\_\_\_\_.

5. Определите ставку налога на прибыль:

- А) 13 %;
- Б) 20 %;
- В) 18 %;
- Г) 35%.

6. Сроки внесения авансовых платежей по налогу на прибыль:

- А) не позднее 15 числа месяца, следующего за отчетным периодом;
- Б) не позднее 18 числа месяца, следующего за отчетным периодом;
- В) не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным периодом;
- Г) не позднее 28 числа месяца, следующего за отчетным периодом.

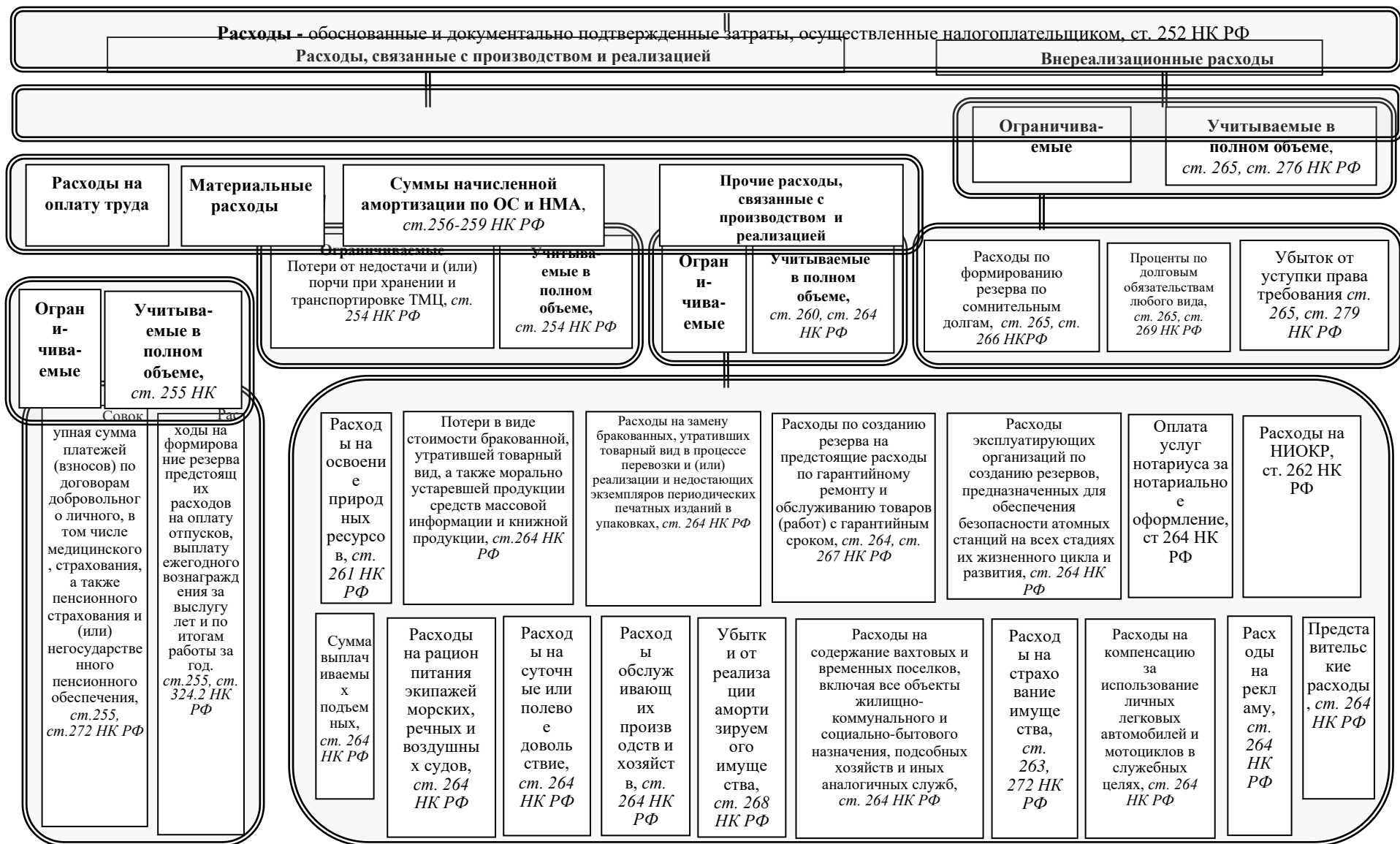


Рис. 20. Виды ограничиваемых расходов



## Способы уплаты авансовых платежей налога на прибыль

Ежемесячные платежи внутри квартала	Ежемесячные платежи от фактически полученной прибыли	Ежеквартальные платежи
<p>1 квартал – ежемесячно в сумме, равной сумме ежемесячного авансового платежа последнего квартала предыдущего налогового периода.</p> <p>2 квартал – ежемесячно в сумме равной 1/3 авансового платежа за 1 квартал текущего года.</p> <p>3 квартал – ежемесячно в сумме, равной 1/3 разницы между суммой авансового платежа за полугодие и 1 квартал текущего года.</p> <p>4 квартал – ежемесячно в сумме, равной 1/3 разницы между суммой авансового платежа за девять месяцев и полугодие текущего года.</p> <p><i>*Если сумма ежемесячного авансового платежа отрицательна или равна нулю, указанные платежи в соответствующем квартале не производятся.</i></p>	<p>Сумма авансовых платежей производится исходя из ставки и фактически полученной прибыли, рассчитанной нарастающим итогом. Сумма ежемесячных авансовых платежей, подлежащая уплате в бюджет определяется с учетом ранее начисленных сумм.</p> <p><i>* Переход на данный способ уплаты возможен при уведомлении налогового органа не позднее 31 декабря года, предшествующего налоговому периоду.</i></p>	<p>Квартальные авансовые платежи по итогам отчетного периода.</p> <p><i>*Применяют организации, у которых за предыдущие четыре квартала доходы от реализации не превышали в среднем 15 млн. руб.</i></p>

***Налог на имущество организаций (Глава 30 НК РФ)***

Налог на имущество организаций – региональный налог. Он вводится в действие на территории соответствующего субъекта РФ законами о налоге этих субъектов.

Налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налога, а также налоговые льготы, основания, порядок их применения устанавливаются органами законодательной (представительной) власти субъектов РФ и определяются в пределах и порядке, предусмотренных НК РФ.

Правовыми основами по обложению налогом на имущество организаций являются нормы части первой НК РФ и главы 30 части второй НК РФ, а также законов субъектов РФ.

Основная цель взимания данного налога – стимулирование производственного использования имущества организаций.

### **Налогоплательщики.**

- Российские организации;
- Иностранные организации, осуществляющие деятельность через постоянные представительства на балансе которых находится **подлежащее налогообложению имущество**

*Не являются налогоплательщиками налога организации, переведенные на специальные режимы налогообложения (за исключением организаций на балансе которых находится имущество, налоговая база которых определяется как кадастровая стоимость, в т.ч. административные деловые центры, торговые центры и помещения в них).*

### **Объект налогообложения.**

Движимое и недвижимое имущество, учитываемое в балансе в качестве **объекта основных средств.**

*Не являются объектом налогообложения:*

- Земельные участки и иные объекты природопользования;
- Имущество, принадлежащее на праве хозяйственного ведения и оперативного управления федеральным органам исполнительной власти, в которых законодательно предусмотрена военная (или приравненная к ней) служба, используемое этими органами для нужд обороны, гражданской обороны, обеспечения безопасности и охраны правопорядка в РФ.

### **Налоговые ставки.**

Налоговые ставки налога на имущество представлены в таблице 22.

### **Налоговая база.**

Налоговая база по налогу определяется как **среднегодовая стоимость имущества**, признаваемого объектом налогообложения. При определении налоговой базы имущество, учитываемое объектом налогообложения, учитывается по его *остаточной стоимости*, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации.

Налоговая база определяется налогоплательщиком *самостоятельно*.

$$Qб = \frac{C1+C2+C3+...+Cn+1}{n+1}, \quad (13)$$

где С – остаточная стоимость имущества на 1-е число каждого месяца налогового (отчетного) периода и 1-е число следующего за налоговым (отчетным) периодом месяца;

n – количество месяцев в налоговом (отчетном) периоде.

## Налоговые ставки налога на имущество организаций

Вид налоговой ставки	Размер налоговой ставки
Предельная ставка, установленная НК РФ	2,2 %
Ставка, установленная Законом Челябинской области № 189-30	2,2 %
<p>для организаций - резидентов территорий опережающего социально-экономического развития, созданных в Челябинской области, в отношении имущества, созданного и (или) приобретенного в целях ведения деятельности, осуществляемой при исполнении соглашений об осуществлении деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития, и расположенного в границах территорий опережающего социально-экономического развития, в течение пяти последовательных налоговых периодов начиная с налогового периода, в котором указанное имущество поставлено на учет в качестве объекта основных средств.</p> <p>для организаций, являющихся стороной специальных инвестиционных контрактов, заключенных с Челябинской областью без участия Российской Федерации в порядке, установленном Правительством Челябинской области, в отношении имущества, созданного, приобретенного, реконструированного и (или) модернизированного в ходе реализации специальных инвестиционных контрактов и предназначенного для производства промышленной продукции, предусмотренной специальными инвестиционными контрактами, на срок действия специальных инвестиционных контрактов начиная с налогового периода, в котором организация впервые обратилась в налоговый орган за применением указанной налоговой ставки.</p>	0%

**Налоговый период.**

Налоговый период – календарный год;

Отчетный период – первый квартал, полугодие, 9 месяцев.

**Порядок исчисления и уплаты налога.**

Сумма налога исчисляется по итогам налогового периода по формуле (14):

$$Н_{им}(н) = Qб \cdot Ст \quad (14)$$

Сумма авансового платежа по налогу исчисляется по итогам каждого отчетного периода по формуле (15):

$$Н_{им}(ав) = 0,25 \cdot Qб \cdot Ст \quad (15)$$

Сумма налога, подлежащего уплате в бюджет по итогам налогового периода определяется по формуле (16):

$$\text{Ним}(\bar{b}) = \text{Ним}(n) - \text{Ним}(ав), \quad (16)$$

где Налог им (ав) – суммы авансовых платежей по налогу, исчисленных в течение налогового периода.

Сумма авансового платежа налога, подлежащего уплате в бюджет по итогам отчетного периода определяется по формуле (17):

$$\text{Нимав.}(\bar{b}) = \text{Ним}(ав) \quad (17)$$

\*Сумма налога на имущество организаций зачисляется равными долями в бюджет субъекта РФ и местный бюджет по месту нахождения организации-плательщика.

### **Срок уплаты налога.**

В соответствии с Законом Челябинской области № 189-30 установлены следующие сроки уплаты налога на имущество организаций:

Срок уплаты налога – **не позднее десяти дней** со дня окончания срока предоставления декларации за налоговый период;

Срок уплаты авансовых платежей – **не позднее пяти дней** со дня окончания срока предоставления налогового расчета по авансовым платежам.

Налогоплательщики представляют **налоговые расчеты по авансовым платежам** по налогу **не позднее 30 дней** с даты окончания соответствующего отчетного периода.

**Налоговые декларации** по итогам налогового периода представляются налогоплательщиками **не позднее 30 марта** года, следующего за истекшим налоговым периодом.

### **Налоговые льготы.**

В соответствии с Законом Челябинской области № 189-30 от уплаты налога **освобождаются**:

Учреждения, финансируемые в полном объеме из областного и местного бюджетов;

Садоводческие и огороднические объединения граждан в отношении имущества, используемого ими для осуществления их уставной деятельности;

Организации, осуществляющие благотворительную деятельность на территории Челябинской области – сумма налога, зачисляемая в областной бюджет, уменьшается на 50% от суммы благотворительной помощи;

## **Контрольные вопросы**

1. Кто является плательщиком налога на имущество?
2. Какой налоговый период установлен по налогу на имущество?
3. Как рассчитывается среднегодовая стоимость налога на имущество?
4. Перечислите виды имущества, не облагаемого налогом?
5. В какие сроки уплачивается налог и предоставляется налоговая декларация?

## Задания

1. Объектом налогообложения при исчислении налога на имущество выступает:
  - А) активы организации;
  - Б) имущество организации;
  - В) основные средства организации;
  - Г) оборотные средства организации.
2. Как рассчитывается налоговая база налога на имущество?
3. Предельная ставка налога на имущество составляет, %:
  - А) 1,0;
  - Б) 1,2;
  - В) 2,0;
  - Г) 2,2.
4. Какие организации имеют льготы (освобождены от уплаты) налога на имущество?
5. Налог на имущество организации является:
  - А) федеральным;
  - Б) Региональным;
  - В) Местным;
  - Г) специальным.
6. Назовите сроки уплаты налога на имущество организации.

### Упрощенная система налогообложения (Глава 26.2 НК РФ)

Специальный режим налогообложения в виде упрощенной системы налогообложения действует на основании гл.26.1 части второй НК РФ.

Упрощенная система налогообложения (**УСН**) применяется организациями и индивидуальными предпринимателями наряду с общей системой налогообложения, предусмотренной налоговым законодательством РФ.

Переход к УСН или возврат к общему режиму налогообложения осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями в *добровольном порядке*. Налогоплательщик вправе перейти на иной режим налогообложения, уведомив об этом налоговые органы до 15 января текущего года.

Переход к УСН предусматривает *замену уплаты*:

**для организаций:**

- Налога на прибыль;
- Налога на имущество организаций (*за исключением организаций, на балансе которых находится имущество, налоговая база которых определяется как кадастровая стоимость, в т.ч. административные деловые центры, торговые центры и помещения в них*);

– НДС (за исключением «таможенного»);

**Для индивидуальных предпринимателей**

- НДФЛ (в отношении доходов от предпринимательской деятельности);

– Налога на имущество (используемого в предпринимательской деятельности);

– НДС (за исключением «таможенного»)

уплатой **единого налога** по результатам хозяйственной деятельности.

Иные налоги уплачиваются в соответствии с общим режимом налогообложения.

#### **Налогоплательщики.**

– Организации;

– Индивидуальные предприниматели.

Организации и индивидуальные предприниматели, изъявившие желание перейти на УСН, подают в налоговые органы заявление **до 31 декабря** года, предшествующего году перехода.

#### **Объект налогообложения.**

– **Доходы;**

– **Доходы, уменьшенные на величину расходов**

Выбор объекта налогообложения осуществляется налогоплательщиком *самостоятельно*.

Объект налогообложения *может меняться* налогоплательщиком в течение всего срока применения УСН (уведомление налоговых органов до 31 декабря года, предшествующего изменению).

*Условия применения специального режима*

НК РФ установлен ряд ограничений (ст.246). Условия перехода и применения УСН представлены в таблице 23.

*Данные ограничения не действуют:*

- для организаций, где уставный капитал состоит из вкладов общественных организаций инвалидов;

- для некоммерческих организаций (в том числе потребительских кооперативов);

- для хозяйственных обществ, созданных научными и образовательными учреждениями для внедрения результатов интеллектуальной деятельности.

При несоблюдении ограничений осуществляется возврат на общий режим налогообложения начиная с того *квартала, в котором было допущено превышение*.

#### **Налоговая база.**

Налоговая база устанавливается в зависимости от объекта налогообложения (таблица 24).

**Доходы, включаемые в налоговую базу (Д)**

*Организации* учитывают следующие виды доходов:

- **доходы от реализации** товаров (работ, услуг), реализации имущества, имущественных прав (Др) – ст.249 (см. гл 25 НК РФ);

- **внереализационные доходы** (Двн) – ст.250 (см гл.25 НК РФ).

## Условия применения специального режима

для перехода на УСН	для применения УСН
По итогам <b>9 месяцев</b> того года, в котором организация подает заявление о переходе на УСН, доход от реализации (без НДС) <b>не превысил 112,5 млн. руб.</b>	По итогам <b>налогового (отчетного) периода</b> доход налогоплательщика (без НДС) не превышает <b>200 млн. руб.</b>
Не вправе применять УСН <b>банки, страховщики, инвестиционные фонды, ломбарды, организации индивидуальные предприниматели, осуществляющие операции с подакцизными товарами</b> и др.	По итогам <b>налогового (отчетного) периода</b> остаточная стоимость основных средств <b>не превышает 150 млн. руб.</b>
Не вправе применять УСН организации и индивидуальные предприниматели, средняя численность работников которых <b>превышает 130 человек</b>	Средняя численность работников <b>не превышает 130 человек</b>
Не вправе применять УСН организации, у которых остаточная стоимость основных средств <b>не превышает 150 млн. руб.</b>	

*Индивидуальные предприниматели* учитывают **доходы**, полученные от предпринимательской деятельности.

## Объекты налогообложения УСН

Объект налогообложения	Налоговая база
Д	денежное выражение <b>ДОХОДОВ</b> организации или индивидуального предпринимателя
Д - Р	денежное выражение <b>ДОХОДОВ</b> , уменьшенных на величину <b>РАСХОДОВ</b>

**Расходы, включаемые в налоговую базу (Р).**

Перечень расходов, принимаемых для исчисления налоговой базы при УСН, является **закрытым**.

**Расходы**, учитываемые *организациями и индивидуальными предпринимателями* (ст.346):

- Расходы на приобретение основных средств;
- Расходы на приобретение НМА;
- Расходы на ремонт основных средств, в том числе арендованного;
- Арендные платежи;
- Материальные расходы;
- Расходы на оплату труда;
- Проценты, уплачиваемые за предоставление в пользование денежных

средств;

- Расходы на выплату пособий по временной нетрудоспособности;
- Суммы НДС по приобретенным товарам;
- Расходы на обязательное страхование работников и имущества;
- Расходы на содержание служебного транспорта;
- Расходы на рекламу и др.

При определении налоговой базы некоторые виды расходов принимаются с учетом **установленных НК РФ ограничений** (см. гл. 25 НК РФ).

*Расходы, не учитываемые для целей налогообложения при УСН (ст. 346):*

- Денежные средства, перечисленные поставщикам в качестве аванса;
- Расходы на приобретение лицензий;
- Представительские расходы;
- Расходы в виде штрафов, пеней за нарушение договорных обязательств;
- Потери от стихийных бедствий;
- Расходы на добровольное страхование имущества;
- Расходы на выплату материальной помощи работникам;
- Расходы на НИОКР и др.

\*Для признания доходов и расходов применяется **кассовый метод**.

\*Доходы и расходы определяются *нарастающим итогом* с начала налогового периода.

\***Убытки**, полученные по итогам налогового периода, уменьшают налоговую базу *десяти* последующих налоговых периодов.

### **Налоговые ставки.**

Таблица 25

#### Налоговые ставки

Объект налогообложения	Налоговые ставки
Д	<b>6 %</b>
Д – Р	<b>15 %</b> (по решению субъектов РФ может быть снижена до 5%)

### **Налоговый период.**

Налоговый период **Календарный год**

Отчетный период **первый квартал, полугодие, девять месяцев.**

### **Порядок исчисления и уплаты налога.**

*Налог исчисляется* как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы.

$$ЕН(н) = Qб \cdot СТ \quad (18)$$

где ЕН – сумма единого налога;

Qб – налоговая база по итогам налогового периода.

По итогам отчетного периода налогоплательщики исчисляют сумму *квартального авансового платежа*.



## Расчет налоговых платежей

Объект налогообложения - Д	Объект налогообложения - Д - Р
$ЕН(ав) = Qб \cdot СТ - НВ, \quad (19)$ <p>где            Qб – налоговая база по итогам отчетного периода;            Налоговые вычеты (НВ) – суммы страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование, обязательное медицинское страхование, а также суммы выплаченных пособий по временной нетрудоспособности; договоры личного добровольного страхования на случай временной нетрудоспособности.</p> <p><i>Сумма налоговых вычетов не может превышать 50 % начисленной налоговой суммы</i></p>	$ЕН(ав) = Qб \cdot СТ, \quad (20)$ <p>где            Qб – налоговая база по итогам отчетного периода.</p> $Н(\min) = Д \cdot СТ, \quad (21)$ <p>где Н min – минимальный налог.</p> <p><i>Если <math>ЕН(ав) &lt; Н \min</math>, то производится уплата минимального налога.</i></p>

Сумма налога, подлежащего уплате в бюджет по итогам налогового периода определяется по формуле (22):

$$ЕН(б) = ЕН(н) - ЕН(ав), \quad (22)$$

где ЕН (ав) – суммы авансовых платежей по налогу, исчисленных в течение налогового периода .

Сумма авансового платежа налога, подлежащего уплате в бюджет по итогам отчетного периода определяется по формуле (23):

$$ЕН(б) = ЕН(ав) - ЕН(упл), \quad (23)$$

где ЕН (упл)- сумма авансового платежа налога, внесенная в бюджет по итогам предшествующего отчетного периода.

### Сроки уплаты налога.

Срок уплаты налога

для организаций – не позднее **31 марта** года, следующего за истекшим налоговым периодом;

для индивидуальных предпринимателей - не позднее **30 апреля** года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Срок уплаты авансовых платежей

не позднее **25 числа первого** месяца, следующего за истекшим отчетным периодом.

Налогоплательщики представляют в налоговые органы **налоговую декларацию** по итогам налогового и отчетного периодов не позднее сроков

уплаты налога и авансовых платежей.

### Контрольные вопросы

1. Кто не вправе применять УСН?
2. Каков порядок и условия начала и прекращения УСН?
3. Какие объекты налогообложения по УСН могут выбираться налогоплательщиками?
4. Перечислите основные расходы, учитываемые при применении УСН?
5. Назовите размер налоговых ставок при УСН?

### Задания

1. Допишите. Переход на УСН предполагает для организаций замену уплаты следующих налогов: \_\_\_\_\_.
2. Допишите. Условия перехода на УСН \_\_\_\_\_.
3. Как определяется налоговая база при УСН:  
А) доходы;  
Б) доходы- расходы;  
В) прибыль;  
Г) вмененный доход.
4. Ставка единого налога при УСН, %:  
А) 10;  
Б) 15;  
В) 20;  
Г) 25
5. Для чего рассчитывается сумма минимального налога?
6. Назовите налоговый период при УСН:  
А) год;  
Б) квартал;  
В) полугодие;  
Г) 9 месяцев.

### Патентная система налогообложения (ПСН) (Глава 26.5 НК РФ)

Патентная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей в отношении отдельных видов деятельности устанавливается НК РФ (гл.26.5 НК РФ). Вводится в действие законами субъекта Российской Федерации. Переход на патентную систему носит *добровольный характер*.

Виды предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения (ст.346.26):

- Пошив и ремонт одежды и других швейных изделий;
- Изготовление и ремонт обуви;
- Ремонт часов и гравёрные работы;

- Изготовление и ремонт обуви;
- Мойка автотранспортных средств;
- Электромонтажные, строительные-монтажные, сантехнические работы;
- Ремонт квартир;
- Выполнение живописных работ;
- Сдача в аренду квартир и гаражей;
- Тренерские услуги;
- Парикмахерские и косметические услуги;
- Ремонт мебели;
- Ветеринарные услуги и др.

*Не осуществляется патентная система налогообложения (ст.346.43 НК):*

- В отношении видов деятельности, осуществляемых в рамках договора простого товарищества (договора о совместной деятельности);
- В отношении видов деятельности, осуществляемых в рамках договора доверительного управления имуществом.

Переход на патентную систему налогообложения предусматривает *освобождение от уплаты следующих налогов для индивидуальных предпринимателей:*

- НДФЛ (в части доходов от предпринимательской деятельности, в отношении которой применялась патентная система налогообложения);
- Налога на имущество (в части имущества используемого в предпринимательской деятельности, в отношении которой применялась патентная система налогообложения);
- НДС (в рамках деятельности, в отношении которой применялась патентная система налогообложения) за исключением «таможенного»; при осуществлении деятельности, в отношении которой применялась патентная система налогообложения; при осуществлении операций, облагаемых НДС (ст.174.1 НК РФ)

#### **уплатой патента.**

*Условия применения патентной системы налогообложения*

Вид предпринимательской деятельности – Законом субъекта РФ **предусмотрена возможность** работы на патентной системе для данного вида деятельности (согласно закона Челябинской области №369-ЗО от 25.10.12. патентная система предусмотрена в отношении 47 видов деятельности).

Среднесписочная численность работников (наемных работников)– Не превышает **15 человек**

*Иные налоги* уплачиваются в соответствии с общим режимом налогообложения.

*Не запрещается* индивидуальным предпринимателям совмещать несколько режимов налогообложения.

Патент на осуществление одного из видов предпринимательской деятельности действует *на территории субъекта*, выдавшего его.

При ведении индивидуальным предпринимателем нескольких видов предпринимательской деятельности, патент необходимо приобретать на

каждый из видов предпринимательской деятельности.

Патент выдается на любой срок на период от одного до двенадцати месяцев в пределах календарного года.

При утрате права патента до истечение срока его действия, налогоплательщик вправе перейти на патент по тому же виду деятельности не ранее чем со следующего календарного года (ст.346.45 НК). Заявление на получение патента подается в налоговые органы за 10 дней до предполагаемого начала применения патентной системы.

### **Налогоплательщики.**

**Индивидуальные предприниматели** осуществляющие предпринимательскую деятельность на территории субъекта Федерации, в отношении которых действует патентная система налогообложения

### **Объект налогообложения.**

Потенциально возможный к получению годовой доход индивидуального предпринимателя, соответствующий виду предпринимательской деятельности установленного законами субъекта РФ.

### **Налоговая база.**

$$Qб = ПВГД, \quad (24)$$

где ПВГД – денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применялась патентная система налогообложения.

\*Согласно *Закону Челябинской области «О применении индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения на территории Челябинской области»* от 22.12.2020 № 290-ЗО, предусмотрен следующий размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода (таблица 27).

**Налоговая ставка – 6%.**

**Налоговый период.**

Календарный год.

\*В случае, если индивидуальный предприниматель досрочно прекратил деятельность до истечения срока действия патента, *налоговым периодом признается период с начала действия патента до даты прекращения такой деятельности*

**Порядок исчисления и уплаты налога.**

*Патент* исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы.

$$Патент = Qб \cdot СТ \cdot КД, \quad (25)$$

где Кд – коэффициент дефлятор

В случае, если патент выдается на срок менее 12 месяцев, то

$$\text{Патент} = Qб \cdot СТ \cdot K, \quad (25)$$

где  $K = \frac{Nф}{12}$ ;

Nф – количество месяцев действия патента.

Таблица 27

Потенциально возможный к получению предпринимательский доход

№	Вид предпринимательской деятельности	Размер потенциально возможного к получению ИП годового дохода (ПВД)	
		Осуществляемого предпринимательскую деятельность без наемных работников, годового дохода, руб.	Годового дохода на единицу средней численности наемных работников. Руб.
1.	Пошив и ремонт одежды и других швейных изделий	150000	10000
2.	Чистка, покраска ремонт обуви	70000	10000
3.	Техобслуживание и ремонт автотранспортных и мототранспортных средств	290000	30000
4.	Ветеринарная деятельность	150000	10000
5.	Услуги по прокату	70000	10000
6.	Услуги платных туалетов	120000	10000

### Сроки уплаты налога.

Сроки и порядок уплаты патента зависят от сроков его действия.

Срок действия патента		
До 6 месяцев	Свыше 6 месяцев до года	
<b>Оплачивается вся сумма стоимости патента</b> в срок не позднее 25 дней после начала действия патента	<b>1/3 стоимости патента</b> в срок не позднее 25 дней после начала действия патента	<b>2/3 стоимости патента</b> не позднее 25 дней со дня окончания действия патента

Рис.19. Сроки уплаты патента

При нарушении условий применения УСНО на основе патента, индивидуальный предприниматель **теряет право на применение патентной системы налогообложения с начала налогового периода, с начала действия патента.**

Причина утраты права применения патента	
Превышение предельного размера годового дохода	60 млн.руб.
Превышение средней численности наемных работников	15 человек
Нарушение сроков уплаты патента	для налогоплательщиков, получивших патент на срок до 6 месяцев

Рис. 20. Утрата права применения патента

В данном случае, налогоплательщик переходит **на иной режим налогообложения**. Причем, стоимость патента, уплаченная индивидуальным предпринимателем, **возвращается**.

### Контрольные вопросы

1. Каков порядок и условия начала и прекращения деятельности на основе патента?
2. Кем рассчитывается стоимость патента?
3. На какой период может быть выдан патент ?
4. Назовите сроки уплаты патента?
5. От уплаты каких налогов освобождаются индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность на основе патента?

### Задания

1. Допишите. Переход на ПСН для индивидуальных предпринимателей носит \_\_\_\_\_ характер.
2. Допишите. Причинами досрочного прекращения ПСН являются \_\_\_\_\_.
3. Как рассчитывается налоговая база ПСН:
  - А) вмененный доход индивидуального предпринимателя;
  - Б) потенциально возможный к получению годовой доход индивидуального предпринимателя;
  - В) доходы индивидуального предпринимателя;
  - Г) доходы-расходы индивидуального предпринимателя.
4. Ставка единого налога при ПСН, %:
  - А) 6;
  - Б) 10;
  - В) 15;
  - Г) 20.
5. Как рассчитывается стоимость патента, если он получен на 9 месяцев?
6. Назовите сроки уплаты патента, при его получении на 3 месяца.

## ГЛОССАРИЙ

**АКЦЕПТ** – согласие на оплату или гарантирование оплаты денежных, расчетных, товарных документов или товара; согласие заключить договор на предложенных условиях; широко применяется как форма расчетов за поставляемые товары и оказанные услуги во внутреннем и международном товарно-денежном обороте.

**АКЦИЯ** – ценная бумага, выпущенная акционерным обществом без установленного срока обращения, которая удостоверяет внесение ее владельцем доли в акционерный капитал (уставный фонд) общества, предоставляет владельцу права на получение части прибыли в виде дивидендов, на продажу на рынке ценных бумаг, на участие в управлении акционерным обществом, на долю имущества при ликвидации акционерного общества.

**АМОРТИЗАЦИЯ** – объективный экономический процесс постепенного переноса стоимости средств труда по мере их износа на производимые с их помощью товары или услуги; использование этой стоимости в виде амортизационных отчислений для простого или расширенного воспроизводства основного капитала.

**АССОРТИМЕНТ** – перечень видов и разновидностей продукции и товаров, различаемых по отдельным показателям (признакам); подразделяется на групповой и развернутый. Групповой – это перечень различных видов продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления; под развернутым понимают состав продукции и товаров одного вида, различаемых по отдельным признакам – маркам, фасону, профилям, артикулу, модели, росту, цвету и т.д.

**АУДИТ** – контрольная функция правильности составления финансовых документов; предпринимательская деятельность аудиторов по осуществлению независимых проверок бухгалтерской отчетности, платежно- расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований субъектов хозяйствования с целью установления достоверности их бухгалтерской отчетности и соответствия совершенных ими финансовых и хозяйственных операций нормативным актам.

**АУТСОРСИНГ** – передача организацией определенных бизнес- процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области; в отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года); наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

**БАЛАНС** – равновесие; в бухгалтерии сведение счетов по приходу и расходу сумм для выяснения положения дела; результат сравнения ввозной и вывозной торговли какой-либо страны.

**БАНК** – государственное, общественное или частное кредитное учреждение с особым, законно утвержденным верховной властью уставом, производящее различные обороты с деньгами и ценными бумагами, дающее ссуды и принимающее капиталы в рост.

**БАНКРОТСТВО** – разорение хозяйствующего субъекта в случае его признания в установленном законом порядке несостоятельным должником; неспособность погашать задолженность, при котором право владения активами компании переходит от владельцев к держателям долговых обязательств. Формально наступает после вынесения судебного решения о неспособности должника выполнить свои финансовые обязательства; судебное решение выносится либо по просьбе самой компании, либо по требованию ее кредиторов.

**БИЗНЕС** – дело, занятие, предпринимательство, экономическая деятельность, направленная на достижение определенных результатов (получение прибыли); предпринимательская деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела. деловая жизнь, деловые круги, экономическая деятельность вообще в отличие от других сфер жизнедеятельности (культуры, политики, образования и т.д.).

**БИРЖА** – организационная форма оптовой, в т.ч. международной торговли товарами, имеющими устойчивые и четкие качественные параметры (товарная биржа), или систематических операций по купле-продаже ценных бумаг, золота, валюты (фондовая биржа); предприятие с правами юридического лица, участвующее в формировании оптового рынка товаров, сырья, продукции, ценных бумаг, валюты и др. путем организации и регулирования биржевой торговли, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых по устанавливаемым биржей правилам.

**БЮДЖЕТИРОВАНИЕ** – процесс составления и принятия бюджетов, а также последующий контроль за их исполнением; одна из составляющих системы финансового управления, предназначенная для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени. Основное отличие бюджетирования от финансового планирования заключается в делегировании финансовой ответственности.

**ВАЛОВАЯ ПРОДУКЦИЯ** – статистический показатель, представляющий исчисленный в денежном выражении суммарный объем продукции, произведенной в определенной отрасли. Валовая продукция охватывает как конечную, завершённую, так и промежуточную, незавершённую продукцию, включая комплектующие изделия, полуфабрикаты, продукцию, изготовление которой только начато.

**ВАЛЮТА** – денежная единица страны (национальная валюта); денежные знаки иностранных государств, кредитные и платежные документы в виде векселей, чеков, банкнот, используемые в международных расчетах (иностранная валюта).

**ВКЛАД** – денежные средства, внесенные вкладчиком на хранение в банк



или в другое финансовое учреждение. Денежные средства могут расходоваться по чековой книжке или с помощью кредитной карточки.

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** – одна из сфер

экономической деятельности государства, предприятий и организаций, тесно связанная с внешней торговлей, экспортом и импортом товаров, иностранными кредитами и инвестициями, осуществлением совместных с другими странами проектов.

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ** – акт уполномоченного органа исполнительной власти, осуществляемый посредством внесения в государственные регистры сведений о создании, реорганизации и ликвидации юридических лиц, приобретении физическими лицами статуса индивидуального предпринимателя, прекращении физическими лицами деятельности в качестве индивидуальных предпринимателей, иных сведений о юридических лицах и об индивидуальных предпринимателях.

**ДЕВАЛЬВАЦИЯ** – официальное снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам. До отмены золотых паритетов происходила одновременно со снижением золотого содержания валюты. Причины: неравномерность развития инфляции в отдельных странах, дефицитность платежных балансов. Различают официальную (открытую) и скрытую девальвации.

**ДЕНЬГИ** – особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента при обмене товаров; форма стоимости всех других товаров. Деньги выполняют функции меры стоимости, средства обращения, средства накопления и средства платежа.

**ДЕПРЕССИЯ** – застой в экономике, характеризуемый отсутствием подъема производства и деловой активности, низким спросом на товары и услуги, безработицей и др. Обычно депрессия возникает после и в результате экономического кризиса. Депрессия после кризиса свидетельствует, что экономический кризис перешел в завершающую фазу и следует ожидать оживления, а затем и подъема экономики.

**ДЕФИЦИТ** – недостаточность средств, ресурсов в сравнении с ранее намечавшимся, запланированным или необходимым уровнем; применительно к бюджету дефицитом называют превышение расходов над доходами.

**ДИЛЕР** – лицо (или предприятие), осуществляющее биржевое или торговое посредничество за свой счет. Дилеры действуют от своего имени и могут выступать посредниками между брокерами, другими дилерами и клиентами. Доходы дилеров образуются за счет разницы между покупной и продажной ценой, а также за счет изменения их курсов.

**ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ** – это та часть стоимости товара (работы, услуги), которую производитель добавляет к стоимости сырья, материалов, работ, услуг третьих лиц, использованных в процессе производства.

**ДОХОД** – чрезвычайно распространенное, широко применяемое, и в то же время крайне многозначное понятие, употребляемое в разнообразных значениях. В широком смысле слова, обозначает любой приток денежных

средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью. Доход компании можно характеризовать как увеличение ее активов или уменьшение обязательств, приводящие к увеличению собственного капитала. Понятие «доход» применимо к государству в целом (национальный доход), к предприятию (валовой доход, чистый доход предприятия), к отдельным лицам (денежные доходы населения, реальные доходы граждан, личный доход). В валовой доход предприятия принято включать выручку, денежные поступления от продажи товаров и услуг, выполнения работ, от продажи имущественных ценностей, проценты, получаемые за счет предоставления денег в кредит, и другие денежные и материальные поступления.

**ЕДИНИЦА ОБЛОЖЕНИЯ** – единица измерения объекта налога (в стоимостных или натуральных показателях).

**ЗАКОН СТОИМОСТИ** – экономический закон, согласно которому производство и обмен товаров происходят на основе их стоимости, величина которой определяется общественно необходимыми затратами труда. Если затраты труда больше общественно необходимых, то та часть затрат, которая превышает последние, обществом не признается, что позволяет регулировать величину товарного производства.

**ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА** – вознаграждение, которое предприятие (учреждение, организация и др.) обязано выплачивать рабочим и служащим в соответствии с количеством и качеством труда по заранее договоренным нормам, установленным трудовым договором (контрактом) или законодательным актом.

**ИМПОРТ** – ввоз из-за границы товаров, технологий и капиталов для реализации и приложения на внутреннем рынке страны-импортера; возмездное получение от иностранных партнеров услуг производственного или потребительского назначения.

**ИНВЕСТИЦИИ** – вложения в создание нового или возмещение изношенного произведенного, человеческого или природного капитала. Инвестиции подразделяются на фиксированные инвестиции и инвестиции в товарно-материальные запасы. Само понятие инвестиции (от лат *investio* - одеваю) означает вложение капитала в отрасли экономики внутри страны и за границей. Различают финансовые / портфельные (покупка ценных бумаг) и реальные / прямые инвестиции (вложения капитала в промышленность, сельское хозяйство, строительство, образование и др.)

**ИНФЛЯЦИЯ** – обесценение денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленного повышением их качества; вызывается прежде всего переполнением каналов денежного обращения избыточной денежной массой при отсутствии адекватного увеличения товарной массы.

**ИНФРАСТРУКТУРА** – комплекс производственных и непроизводственных отраслей и сфер деятельности, обеспечивающих процесс и условия воспроизводства. Подразделяется на производственную и социальную. Инфраструктура – комплекс отраслей национальной экономики, обеспечивающий общие условия функционирования экономики: дороги, связь,

транспорт, образование и т.п. Различают производственную и социальную инфраструктуры.

**ИСТОЧНИК НАЛОГА** – это позиция финансово-хозяйственной деятельности (выручка от реализации, расходы, прибыль), за счет которой осуществляется уплата налога.

**КАПИТАЛ** – совокупность товаров, имущества, активов, используемых для получения прибыли, богатства. В более узком смысле это источник дохода в виде средств производства (физический капитал). Под денежным капиталом понимают деньги, с помощью которых приобретается физический капитал. Направление материальных и денежных средств в экономику, в производство, называют также капиталовложениями или инвестициями. Направленные на потребление ресурсы капиталом не являются.

**КАРТЕЛЬ** – объединение предпринимателей, создаваемое в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Участники картеля сохраняют коммерческую и производственную самостоятельность и договариваются о регулировании объемов производства, условиях сбыта продукции, разделе рынков сбыта, источников сырья, ценах и др.

**КВОТА** – 1) доля в общем производстве или сбыте, устанавливаемая в рамках картельного соглашения для каждого участника; 2) величина паевого взноса; 3) налоговая квота – величина налога, взимаемого с определенной единицы обложения; 4) импортная квота – один из способов введения количественных ограничений импорта в протекционистских целях. Введением импортной квоты устанавливается максимальный объем (в стоимостном или натуральном выражении) поставок определенного товара определенным иностранным производителям в пределах оговоренного периода.

**КОНКУРЕНЦИЯ** – закон товарного производства, отражающий механизм соперничества товаропроизводителей, обусловленный противоречивостью их интересов в области производственно-сбытовой и торговой деятельности; отражает состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия ограничивают возможность каждого из них воздействовать на общие условия обращения товаров на данном рынке и стимулируют производство тех товаров, которые требуются потребителю.

**КОНСАЛТИНГ** – деятельность по консультированию производителей, продавцов и покупателей по широкому кругу экономических и других

вопросов, связанных с хозяйством и правом, в том числе во внешнеэкономической сфере. Консалтинговые компании предоставляют услуги: по исследованию и прогнозированию рынка (товаров, услуг, лицензий, «ноу-хау» и т.д.), цен мировых товарных рынков; по оценке торгово-политических условий, экспортно-импортных операций; по разработке технико-экономических обоснований на объекты международного сотрудничества и создание совместных предприятий; по разработке экспортной стратегии, проведению комплекса маркетинговых исследований, разработке маркетинговых программ; анализу финансово- хозяйственной деятельности предприятий с учетом внутренней и внешней среды, а также характеристик

конкретных рынков, на которых предприятия осуществляют экспортно-импортные операции.

**КООПЕРАЦИЯ** – форма организации труда, при которой определенное количество людей совместно участвует в одном или в разных, но связанных между собой в процессах труда, или система, состоящая из кооперативов и их объединений, целью которой является содействие членам кооперации в сфере производства, торговли и финансов.

**КРЕДИТ** – ссуда, предоставляемая в денежной или натуральной форме на условиях возвратности и, как правило, с уплатой определенного по соглашению между кредитором и должником процента за пользование; отношение между кредитором и заемщиком, при котором кредитор передает заемщику деньги или вещи, а заемщик обязуется в определенный срок возвратить такую же сумму денег или равное количество вещей того же рода и качества; сумма денег, переданная взаймы; форма движения ссудного капитала.

**ЛИЦЕНЗИЯ** – специальное разрешение. Экспортная или импортная лицензия выдается компетентным государственным органом на осуществление внешнеторговых операций; лицензия на использование изобретения или иного технического достижения выдается владельцем патента; лицензия на ведение какой-либо деятельности, на отстрел животных и др. выдается в порядке, предусмотренном законодательством.

**МАРКЕТИНГ** – философия управления, согласно которой разрешение проблем потребителей путем эффективного удовлетворения их запросов, ведет к успеху организации и приносит пользу обществу. На уровне отдельных субъектов хозяйствования – это система, ориентированная на производство разнообразных благ и удовлетворение интересов производителей и потребителей посредством: планирования ассортимента и объема выпускаемых продуктов, определения цен, распределения продуктов между выбранными рынками и стимулирования их сбыта. В предпринимательском смысле – это система управления производственно-сбытовой деятельностью организации, направленная на получение приемлемой величины прибыли посредством учета и активного влияния на рыночные условия.

**МАРЖА** – термин, применяемый в торговой, биржевой, страховой и банковской практике для обозначения разницы между ценами товаров, курсами ценных бумаг, процентными ставками, другими показателями. В общерыночной терминологии – разница между ценой и себестоимостью; в маркетинге – торговая наценка, устанавливаемая промышленными предприятиями; в срочных фондовых операциях – разница между курсом ценной бумаги на день заключения и день исполнения сделки или разница между ценой покупателя и продавца.

**МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА** – совокупность средств производства, которые используются или могут быть использованы в экономических процессах. Материально-техническая база экономики включает отраслевую структуру с выделением основных и вспомогательных отраслей инфраструктуры. Для предприятия понятие материально-технической базы учитывает наличие и приспособленность производственных площадей, возраст

парка оборудования, соответствие наличных материальных ресурсов производственной программе.

**МЕНЕДЖМЕНТ** – наука об управлении человеческими отношениями в процессе производственной деятельности и взаимосвязей потребителей с производителями; совокупность принципов, методов, средств и форм управления экономическим субъектом для улучшения эффективности его деятельности, снижения затрат и увеличения прибыли.

**МЕРА ОТВЕТСТВЕННОСТИ** - налоговая санкция за налоговое правонарушение, которая устанавливается и применяется в виде денежных взысканий (штрафов).

**МОНОПОЛИЯ** – исключительное право производства, торговли и т.д., принадлежащее одному лицу, определенной группе лиц или государству; вообще исключительное право на что-либо; крупное предприятие, компания, которая играет решающую роль в какой-либо сфере деятельности или нескольких таких сферах.

**НАЛОГ** – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с юридических и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и/или муниципальных образований.

**НАЛОГОВАЯ БАЗА** – это количественная оценка объекта налогообложения.

**НАЛОГОВАЯ СТАВКА** – это величина налоговых исчислений на единицу измерения налоговой базы.

**НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ** – предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков преимущества, предусмотренные законодательством по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налог, либо уплачивать его в меньшем размере.

**НАЛОГОВЫЙ ОКЛАД** – величина, получаемая путем умножения налоговой базы на налоговую ставку.

**НАЛОГОВЫЙ ПЕРИОД** – период времени, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате в бюджет.

**НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИК** – это организации и физические лица, на которых в соответствии с Налоговым кодексом возложена обязанность уплачивать налоги и сборы.

**НОСИТЕЛЬ НАЛОГА** – это лицо, которое, в конечном итоге, принимает на себя тяжесть налога и действительно платит его по завершении процессов переложения налога.

**НЕПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СФЕРА** – условное название отраслей и видов деятельности, не составляющих материальное производство. В экономической статистике к непроизводственной сфере относятся сфера бытовых услуг, науку, культуру, образование, здравоохранение, управление. Сегодня этот термин заменяется понятием «социально-культурная сфера».

**ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА** – активы со сроком службы более одного года,

используемые предприятием для осуществления производственной деятельности. Основные средства в течение всего срока службы сохраняют свою натуральную форму и по мере износа утрачивают свою стоимость, которая частями переносится на готовый продукт и возвращается к собственнику в денежной форме в виде амортизации.

**ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД** – соответствует сроку подведения промежуточных результатов и предоставления налоговой отчетности в налоговый орган.

**ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА** – предметы труда или иные средства производства которые полностью затрачиваются на изготовление продукции, изменяют свою натуральную форму; и полностью переносят свою стоимости на выработанную продукцию.

**ОТЧЕТНОСТЬ** – периодическое составление субъектами хозяйствования отчетов о своей деятельности, представляемых в государственные органы. Статистическая отчетность позволяет установить статистические показатели экономической деятельности отраслей, регионов, страны.

**ПОКУПАТЕЛЬНАЯ СПОСОБНОСТЬ** – характеризует отношение денежной единицы к представленным на рынке товарам и услугам; показывает, какой объем их можно приобрести на каждую находящуюся в обращении единицу бумажных денег.

**ПОШЛИНА** – денежный сбор, взимаемый государством в лице государственных органов с юридических и физических лиц за совершение юридически значимых действий и оформление соответствующих документов. Обычно пошлины существуют в виде регистрационных и гербовых сборов, почтовых, таможенных, судебных, наследственных, патентных, биржевых и др. пошлин.

**ПЕНИ** – финансовая санкция за несвоевременное выполнение денежных обязательств.

**ПОРЯДОК УПЛАТЫ НАЛОГА** – это определенные приемы внесения суммы налога в соответствующий бюджет.

**ПРИБЫЛЬ** - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов.

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО** – инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли; осуществляется гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия.

**ПРЕДПРИЯТИЕ** – самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги. Предприятие имеет право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законодательством и отвечающей целям, предусмотренным в уставе предприятия; имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, печать со своим наименованием.

**ПРИБЫЛЬ** – превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. Различают полную, общую

прибыль, называемую валовой (балансовой); чистую прибыль, остающуюся после уплаты из валовой прибыли налогов и отчислений; бухгалтерскую, рассчитываемую как разницу между ценой (доходами от продажи) и бухгалтерскими издержками, и экономическую прибыль, которая учитывает вмененные, альтернативные издержки. Обычно экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину некомпенсированных собственных издержек предпринимателя, не учтенных в себестоимости, в которые иногда включают упущенные возможности.

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА** – показатель эффективности использования ресурсов труда (трудового фактора). Производительность труда измеряется либо количеством продукции в натуральном или денежном выражении, произведенным одним работником за определенное, фиксированное время (час, день, месяц, год), либо количеством времени, затрачиваемым на производство единицы товарной продукции.

**ПРОИЗВОДСТВО** – процесс превращения ресурсов в готовую продукцию.

**ПРОМЫШЛЕННОСТЬ** – ведущие отрасли материального производства; предприятия, занятые добычей сырья, производством и переработкой материалов и энергии, изготовлением машин. Промышленный сектор экономики включает добывающую промышленность, обрабатывающую промышленность, энергетику, строительство, газо- и водоснабжение.

**ПРОЦЕНТ** – дополнительная сумма в долевом исчислении, уплачиваемая должником кредитором за пользование финансовыми средствами.

**РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ** – специальный учетный документ, оформляемый в кредитном учреждении на имя предприятия для хранения денежных средств и производства безналичных расчетов; счет, открываемый в банке коммерческому предприятию, имеющему статус юридического лица. Владелец расчетного счета имеет право распоряжаться своими средствами без ограничений, осуществляя любые не запрещенные законом операции.

**РЕКЛАМА** – публичное оповещение субъектом хозяйствования потенциальных покупателей, потребителей товаров и услуг об их качестве, достоинствах, преимуществах, а также о заслугах самого субъекта хозяйствования; форма коммуникации, которая пытается перевести качество товаров и услуг на язык нужд и потребностей покупателей. Реклама товаров предполагает использование специфических художественных, технических и психологических приемов с целью формирования и стимулирования спроса и продаж.

**РЕКЛАМАЦИЯ** – претензия, предъявляемая покупателем продавцу в связи с несоответствием качества или количества поставляемого товара условиям договора. Рекламации могут предъявляться только по таким вопросам, которые не являлись предметом приемки товара, произведенной в соответствии с условиями договора. Рекламации предъявляются в письменной форме и содержат следующие данные: наименование товара; его количество и место нахождения; основание для рекламации с указанием, в связи с какими именно недостатками она может быть предъявлена; конкретные требования покупателя по ее урегулированию. К рекламации прикладываются все необходимые

доказательные документы.

**РЕНТА** – регулярно получаемый доход с капитала, земли или имущества, не связанный с предпринимательской деятельностью.

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ** – показатель эффективности единовременных и текущих затрат. В общем виде рентабельность определяется отношением прибыли к единовременным или текущим затратам, благодаря которым получена эта прибыль.

**РЫНОК** – совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которого осуществляется реализация товарной продукции и окончательно признается общественный характер заключенного в ней труда. Рынок является формой связи между товаропроизводителями, в его основе лежат экономические отношения, порожденные разделением труда и формами собственности на средства производства. Основные элементы рыночного механизма – цена, спрос, предложение. С точки зрения территориальных границ и его масштабов, различают местный рынок, национальный (внутренний) и мировой (внешний).

**СЕБЕСТОИМОСТЬ** – совокупность прямых издержек, связанных с производством продукции, выполнением работ или оказанием услуг; все виды затрат, понесенных при производстве и реализации определенного вида продукции, работ или услуг. Включает в себя затраты на материалы, прямые затраты на рабочую силу, переменные издержки: материальные затраты, амортизация основных средств, заработная плата основного и вспомогательного персонала, накладные расходы, непосредственно связанные с производством и реализацией. Различают производственную и полную себестоимости.

**СЕРТИФИКАЦИЯ** – подтверждение уполномоченным на то органом соответствия товара (работы, услуги) обязательным требованиям стандарта.

**СМЕТА** – группировка предстоящих плановых затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) по экономически однородным статьям затрат с учетом изменения остатков незавершенного производства, затрат на капитальное строительство и др. на определенный календарный период.

**СОБСТВЕННОСТЬ** – имущество или финансовые средства, принадлежащие физическому или юридическому лицу. Различают государственную, личную, акционерную, индивидуальную, паевую, совместную, общую, трудовую, коллективную, коммунальную, кооперативную и частную собственность.

**СПРОС** – фундаментальное понятие рыночной экономики, означающее подкрепленное денежной возможностью желание, намерение покупателей, потребителей приобрести определенный товар. Спрос характеризуется его величиной, означающей количество товара, которое покупатель желает и способен приобрести по данной цене в данный период времени. Различают индивидуальный спрос одного лица, рыночный спрос на данном рынке и совокупный спрос на всех рынках данного товара или на все производимые и продаваемые товары.

**СРОК УПЛАТЫ НАЛОГА** – определяется календарной датой или



истечением периода времени, исчисляемого годом, кварталом, месяцем, днями, а также указанием на событие, которое должно наступить или произойти, либо действие, которое должно быть совершено.

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ** - особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленных законодательно.

**СТАГНАЦИЯ** – явление в экономике страны, представляющее собой застой, отсутствие прироста в промышленном и сельскохозяйственном производстве, в торговом обороте и др.

**СТРАХОВАНИЕ** – система экономических отношений по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных средств (страховых фондов), формируемых из уплачиваемых ими страховых премий путем выплаты страхового возмещения.

**СЧЕТ** – основная единица группировки и хранения данных в системах бухгалтерского учета; средство для учета кредитных, расчетных, бухгалтерских и других финансовых операций.

**СИНДИКАТ** – объединение предпринимателей или производителей товаров с целью их сбыта, осуществления единой ценовой политики и других видов коммерческой деятельности при сохранении юридической и производственной самостоятельности входящих в него предприятий.

**ТАМОЖНЯ** – государственное учреждение, через которое обязаны ввозиться в страну и вывозиться с территории страны все импортируемые и экспортируемые товары, в т.ч. багаж, почтовые отправления и др. грузы, с целью их таможенного контроля и взимания установленных таможенных пошлин и таможенных сборов.

**ТАРИФ** – система ставок, определяющих размер оплаты различных услуг или за совершение определенных действий; величина отдельных тарифов на услуги, оказываемые населению, регулируется органами исполнительной власти. Различают международные и внутренние тарифы.

**ТЕКУЩИЙ СЧЕТ** – специальный учетный документ, оформляемый в кредитном учреждении на имя организации, должностного лица или гражданина для хранения денежных средств и осуществления безналичных расчетов.

**ТОВАР** – любой продукт производственно-экономической деятельности в материально-вещественной форме; объект купли-продажи, рыночных отношений между продавцами и покупателями.

**ТОРГОВЛЯ** – отрасль хозяйства, экономики и вид экономической деятельности, объектом, полем действия которых является товарообмен, купля-продажа товаров, а также обслуживание покупателей в процессе продажи товаров и их доставки, хранение товаров и их подготовка к продаже.

**ТРЕСТ** – форма объединения предприятий, при которой они теряют свою хозяйственную и юридическую самостоятельность и действуют по единому плану; характеризуется наиболее высокой степенью централизации управления, а также значительной диверсификацией деятельности.

**УБЫТКИ** – превышение расходов над доходами, превышение затрат на производство и сбыт продукции над выручкой от ее реализации, потери материальных и денежных ресурсов предприятия, индивида в результате хозяйственной деятельности.

**ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО** – отдельный гражданин как субъект гражданского права, в отличие от лица юридического, являющегося коллективным образованием (организацией). В гражданском праве как участник регулируемых им имущественных и личных неимущественных отношений – такая же социально-правовая фигура, как и юридическое лицо.

**ФИНАНСИРОВАНИЕ** – обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами всего хозяйства страны, регионов, предприятий, предпринимателей, граждан, а также различных экономических программ и видов экономической деятельности. Финансирование осуществляется из собственных, внутренних источников и из внешних источников, в виде ассигнований из средств бюджета, кредитных средств, иностранной помощи, взносов других лиц.

**ФИРМА** – ячейка производства, представляющая собой группу предприятий или предприятие, компанию, хозяйственную организацию, преследующие в своей деятельности коммерческие цели. В качестве фирмы могут выступать как отдельные предприниматели, так и коллективные образования (семейная фирма, товарищество и др.).

**ФРАНЧАЙЗИНГ** – соглашение об условиях совместной деятельности между компанией и дилером, согласно которому дилер получает право деятельности с использованием товарного знака компании, ее ноу-хау, маркетинговых приемов, технологии, рекламных возможностей, полуфабрикатов и т.д., расплачиваясь за это отчислением определенного процента с оборота или от прибыли.

**ЦЕНА** – фундаментальная экономическая категория, означающая количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара. Цена определенного количества товара составляет его стоимость, поэтому правомерно говорить о цене как денежной стоимости единицы товара. В случае, когда единица данного товара обменивается на определенное количество другого товара, количество становится товарной ценой данного товара.

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ** – процесс образования, формирования и обоснования цен на товары и услуги, характеризуемый прежде всего методами, способами установления цен в целом, относящимися ко всем товарам. Различают две основные системы ценообразования: рыночное ценообразование на основе взаимодействия спроса и предложения и централизованное государственное ценообразование на основе назначения цен государственными органами.

**ШТРАФ** – платеж за нарушение одной из сторон обязательств по договору, вид неустойки, цель которого – укрепление договорной дисциплины и возмещение убытков потерпевшей стороне. Взимается в твердой сумме или в процентах к сумме невыполненного обязательства.

**ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ** – утверждаемый собственником имущества

предприятия, руководителем или вышестоящим органом перечень наименований должностей постоянных сотрудников с указанием количества одноименных должностей (вакансий) и размеров должностных окладов. В штатном расписании отражается также структура соответствующей организации.

**ЭКСПОРТ** – вывоз за границу товаров, услуг и капитала для реализации на внешних рынках. Различают экспорт товаров, т.е. вывоз материальных благ, возмездное предоставление иностранному партнеру услуг производственного характера или потребительского назначения; экспорт капитала, т.е. вложение капитала за пределами данной страны с целью получения более высокой нормы прибыли. Экспорт выступает как результат международного разделения труда и служит материальной предпосылкой импорта, т.к. выручка от экспорта – основной источник средств для оплаты импорта. На практике экспортные и импортные операции взаимосвязаны.

**ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО** – субъект хозяйствования, который имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает этим имуществом по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету.

**ЯРМАРКА** – периодически устраиваемый съезд представителей торговых и промышленных предприятий, предпринимателей, коммерсантов, как правило, для оптовой продажи и закупки товаров по представленным образцам.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1.Абилова, М. Г. Экономика предприятий : практикум / М. Г. Абилова ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2018. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=3523.pdf&show=dcatalogues/1/1514342/3523.pdf&view=true>. - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

2.Агарков, А. П. Экономика и управление на предприятии : учебник для бакалавров / А. П. Агарков, Р. С. Голов, В. Ю. Теплышев ; под ред. д.э.н., проф. А. П. Агаркова, д.э.н., проф. Р. С. Голова.— 2-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 398 с. - ISBN 978-5-394-03492-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=358456> (дата обращения: 01.12.2021).

3.Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия) / Алексейчева Е.Ю., Магомедов М.Д., Костин И.Б., - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2018. - 292 с.: ISBN 978-5-394-02129-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=59204> (дата обращения: 01.12.2021).

4.Арустамов, Э. А. Основы бизнеса : учебник. — 4-е изд., стер. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 228 с. - ISBN 978-5-394-03169-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=358223> . (дата обращения: 01.12.2021).

5. Бардовский, В. П. Экономика : учебник / В. П. Бардовский, О. В. Рудакова, Е. М. Самородова. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 672 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-8199-0912-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=354047> (дата обращения: 01.12.2021).

6. Вотчель, Л. М. Предпринимательство как способ коммерциализации инновационных проектов : монография / Л. М. Вотчель, М. В. Кузнецова ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2017. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - URL: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=2736.pdf&show=dcatalogues/1/1132631/2736.pdf&view=true>. - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

7. Вотчель Л.М. Предпринимательство как феномен бытия «человека экономического»/монография/ Л.М. Вотчель, В.В. Викулина – Магнитогорск: ГОУ ВПО «Магнитогорский гос.ун-т», 2011. 159с.

8. Вотчель Л.М. Философский анализ онтологических оснований предпринимательской деятельности: диссертация на соискание ученой степени канд.филос.наук [Текст] /Л.М. Вотчель – Магнитогорск, 2000. –156с.

9. Вотчель, Л. М. Риски предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л. М. Вотчель, В. В. Викулина ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2018. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Режим доступа:

<https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=3525.pdf&show=dcatalogues/1/1514343/3525.pdf&view=true>. - Макрообъект. - ISBN 978-5-9967-1130-7.

10. Вотчель, Л.М. Анализ определяющих аспектов предпринимательской деятельности /Л.М. Вотчель, В.В. Викулина // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2011.№ 4. – С. 18-22.

11. Вотчель Л.М. Финансовая среда предпринимательства и финансовые риски [Электронный ресурс]: учебное пособие/Л.М. Вотчель, В.В. Викулина.– Магнитогорск. 2019. - Режим доступа: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=3525.pdf&show=dcatalogues/1/1514343/3525.pdf&view=true>. - Макрообъект. - ISBN 978-5-9967-1130-7.

12. Вотчель, Л.М. Развитие форм предпринимательских конгломератов в сфере малого и среднего бизнеса в современных условиях /Л.М. Вотчель, В.В. Викулина //Перспективы социально-экономического развития в XXI столетии: инновационные, финансовые, информационные и правовые аспекты: Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции/ Под ред. В.Н. Немцева, А.Г. Васильевой.– Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова. 2019. С. 67-74.

13. Вотчель, Л.М. Интеграционные подходы в малом предпринимательстве /Л.М. Вотчель, В.В. Викулина //Перспективы социально-экономического развития в XXI столетии: инновационные, финансовые, информационные и правовые аспекты: Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции/ Под ред. В.Н. Немцева, А.Г. Васильевой. –Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова. 2019. С. 213-219.

14. Votchel L.M., Vikulina V.V., Zinovieva E.G. Entrepreneurial capacity of individual as a strategic resource of modern development //SCTCGM 2018 - Social and Cultural Transformations in the Context of Modern Globalism:Сборник The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences EpSBS Conference: SCTCGM / Conference Chair(s): Bataev Dena Karim-Sultanovich - Doctor of Engineering Sciences, professor, director of the Complex Scientific Research Institute n. a. N.I. Ibragimov of the Russian Academy of Sciences. 2019. С. 847-852.

15. Вотчель, Л.М. Оценка рисков субъектов среднего и малого бизнеса /Л.М. Вотчель, В.В. Викулина, И.В. Кобелева // Вестник Университета Российской академии образования. 2019. №. 4. С.55-63.

16. Kuznetsova, I.G. The methodological aspect of human capital formation in the digital economy/ Kuznetsova I.G., Surikov Yu.N., Votchel L.M., Aleinikova M.Yu., Voronkova O.Yu., Shichiyakh R.A.// International Journal of Mechanical Engineering and Technology. 2019. Т. 10. № 2. С. 1020-1030.

17. Вотчель, Л. М. Экономика : практикум / Л. М. Вотчель, Н. С. Ивашина, М. В. Кузнецова ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2017. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=3073.pdf&show=dcatalogues/1/1135267/3073.pdf&view=true>- Макрообъект. - Текст : электронный. - Имеется печатный аналог.

18. Жиделева, В. В. Экономика предприятия : учебное пособие / В. В. Жиделева, Ю. Н. Каптейн. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М,

2020. - 133 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005672-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=344847> (дата обращения: 01.12.2021).

19. Казакова, Н. А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учеб. пособие / Н. А. Казакова. - Москва : ИНФРА-М, 2020. — 208 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-004578-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=345069>. (дата обращения: 01.12.2021).

20. Налоги и налогообложение : учебник / под ред. Т.Я. Сильвестровой. - Москва : ИНФРА-М, 2020. - 531 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <http://new.znanium.com>]. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-013334-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=344863> (дата обращения: 01.12.2021).

21. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / Н.Ф. Зарук, А.В. Носов, М.Ю. Федотова - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 249 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-011742-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=329747> (дата обращения: 01.12.2021).

22. Нуралиев, С. У. Экономика : учебник / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2020. - 363 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - DOI 10.12737/textbook\_5bd81853316653.78553045. - ISBN 978-5-16-014578-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=347064> (дата обращения: 01.12.2021).

23. Пимонова, Т. К. Риск-менеджмент : учебное пособие / Т. К. Пимонова ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2017. - 59 с. : ил., табл., схемы. - URL: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=3503.pdf&show=dcatalogues/1/1514316/3503.pdf&view=true>. - Макрообъект. - Текст : электронный. - Имеется печатный аналог.

24. Пушкарева, В. М. Экономика. Словарь : учебное пособие / В. М. Пушкарева. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. - 232 с. - ISBN 978-5-9558-0229-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=354738> (дата обращения: 01.12.2021).

25. Романов, А. Н. Налоги и налогообложение : учеб. пособие / А.Н. Романов, С.П. Колчин. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. - 391 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-9558-0578-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=333509> (дата обращения: 01.12.2021).

26. Резник, С. Д. Введение в экономику : учеб. пособие / С.Д. Резник, З.А. Мебадури, Е.В. Духанина ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С.Д. Резника. - 2-е изд., стереотип. - Москва : ИНФРА-М, 2018. - 224 с. - (Менеджмент в высшей школе). - [www.dx.doi.org/10.12737/7786](http://www.dx.doi.org/10.12737/7786). - ISBN 978-5-16-013496-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=303080> (дата обращения: 01.12.2021).

27. Сидорова, Е. Ю. Налоги и налогообложение : учебник / Е.Ю. Сидорова, Д.Ю. Бобошко. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 235 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-013779-7. - Текст : электронный. - URL:

<https://znanium.com/read?id=339551> (дата обращения: 01.12.2021).

### *Интернет ресурсы*

Информационная система - Единое окно доступа к информационным ресурсам. - URL: <http://window.edu.ru/>, свободный доступ

Международная база полнотекстовых журналов Springer Journals. – Режим доступа: <http://link.springer.com/>, вход по IP-адресам вуза

Международная база справочных изданий по всем отраслям знаний SpringerReference. – Режим доступа: <http://www.springer.com/references>, вход по IP-адресам вуза

Международная наукометрическая реферативная и полнотекстовая база данных научных изданий «Web of science». – Режим доступа: <http://webofscience.com>, вход по IP-адресам вуза

Международная реферативная и полнотекстовая справочная база данных научных изданий «Scopus». – Режим доступа: <http://scopus.com>, вход по IP-адресам вуза

Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ). – Режим доступа: [https://elibrary.ru/project\\_risc.asp](https://elibrary.ru/project_risc.asp), регистрация по логину и паролю

Поисковая система Академия Google (Google Scholar). - URL: <https://scholar.google.ru/>

Российская Государственная библиотека. Каталоги. – Режим обращения: <https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/>, свободный доступ

Университетская информационная система РОССИЯ. – Режим доступа: <https://uisrussia.msu.ru>, свободный доступ

Федеральный образовательный портал – Экономика. Социология. Менеджмент. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru>, свободный доступ

Электронная база периодических изданий East View Information Services, ООО «ИВИС». – Режим доступа: <https://dlib.eastview.com/>, вход по IP-адресам вуза, с внешней сети по логину и паролю

Электронные ресурсы библиотеки МГТУ им. Г.И. Носова. – Режим обращения: <http://magtu.ru:8085/marcweb2/Default.asp>, вход с внешней сети по логину и паролю.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРА

г. \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_, именуем \_\_\_ в дальнейшем  
«Продавец»,  
(наименование предприятия, организации)  
в \_\_\_\_\_ лице

\_\_\_\_\_,  
(должность, ФИО)

действующего на основании \_\_\_\_\_, с одной стороны, и

\_\_\_\_\_,  
(Устава, положения)

\_\_\_\_\_, именуем \_\_\_ в дальнейшем  
«Покупатель», в лице  
(наименование предприятия, организации)

\_\_\_\_\_,  
(должность, ФИО)

действующего на основании \_\_\_\_\_, с другой стороны, заключили  
настоящий

\_\_\_\_\_,  
(Устава, положения)

Договор о нижеследующем:

#### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В соответствии с настоящим Договором Продавец обязуется передать в собственность Покупателю товар в ассортименте и в количестве, установленных Договором, а Покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную Договором денежную сумму (цену).

1.2. Ассортимент, количество, цена единицы товара и общая сумма сделки определяются в Перечне No. 1 (спецификации), являющемся неотъемлемой частью настоящего Договора.

#### 2. ЦЕНА И КАЧЕСТВО ТОВАРА

2.1. Цена единицы товара включает стоимость товара, упаковки, затраты по его доставке к месту хранения и по хранению на складе Продавца, оформлению необходимой документации, а также расходы по страхованию и транспортировке товара до места назначения.

2.2. Увеличение Продавцом цены товара в одностороннем порядке в течение срока действия Договора не допускается.

2.3. Качество товара должно соответствовать образцам и описаниям, прилагаемым к настоящему Договору.

#### 3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Продавец обязан:

3.1.1. Передать Покупателю товар надлежащего качества и в обусловленном настоящим Договором ассортименте.



3.1.2. Не позднее \_\_\_\_\_ обеспечить отгрузку и доставку товара по адресу Покупателя или иного грузополучателя, указанного Покупателем в \_\_\_\_\_.

3.1.3. Обеспечить страхование товара.

3.1.4. В день отгрузки по телефону (телеграммой, телефаксом) сообщить Покупателю, а в случае указания о доставке иному грузополучателю – также этому грузополучателю – об отгрузке товара в адрес Покупателя (или иного грузополучателя, указанного Покупателем).

3.2. Покупатель обязан:

3.2.1. Обеспечить разгрузку и приемку проданного товара в течение \_\_\_\_ дней с момента его поступления в место назначения, за исключением случаев, когда он в праве потребовать замены товара или отказаться от исполнения данного договора.

3.2.2. Осуществить проверку при приемке товара по количеству, качеству и ассортименту, составить и подписать соответствующие документы (акт, приемки, накладную и т.д.).

3.2.3. Сообщить Продавцу о замеченных при приемке или в процессе эксплуатации недостатках проданного товара в срок \_\_\_\_\_.

3.2.4. Не позднее \_\_\_\_\_ за свой счет отгрузить в адрес Продавца возвратную тару.

3.2.5. Оплатить купленный товар в срок, установленный Договором.

3.3. В случае невыполнения правил, предусмотренных п.п. 3.2.2., 3.2.3 Продавец вправе отказаться полностью или частично от удовлетворения требований Покупателя о передаче ему недостающего количества товара, замене товара, не соответствующего условиям данного договора, если докажет, что невыполнение этого правила Покупателем повлекло невозможностью удовлетворить его требования или влечет для Продавца несоизмеримые расходы по сравнению с теми, которые он понес бы, если бы был своевременно извещен о нарушении договора.

Если Продавец знал или должен был знать о том, что переданный Покупателю товар не соответствует условиям данного договора, он не вправе ссылаться на положения, предусмотренные настоящим пунктами 3.2.2., 3.2.3.

3.4. В случаях, когда Покупатель в нарушение закона, иных правовых актов или настоящего договора не принимает товар или отказывается его принять, Продавец вправе потребовать от Покупателя принять товар или отказаться от исполнения договора.

3.5. В случаях, когда Продавец не осуществляет страхования в соответствии с Договором, Покупатель вправе застраховать товар и потребовать от Продавца возмещения расходов на страхование либо отказаться от исполнения договора.

3.6. Если Продавец отказывается передать Покупателю проданный товар, Покупатель вправе отказаться от исполнения данного договора.

3.7. Если Продавец не передает или отказывается передать Покупателю относящиеся к товару принадлежности или документы, которые он должен передать в соответствии с законом, иными правовыми актами или настоящим Договором, Покупатель вправе назначить ему разумный срок для их передачи. В случае, когда принадлежности или документы, относящиеся к товару, не переданы Продавцом в указанный срок, Покупатель вправе отказаться от товара и потребовать возврата перечисленных Продавцу в уплату за товар сумм.

3.8. Если Продавец передал в нарушение данного договора Покупателю меньшее количество товара, чем определено настоящим Договором, Покупатель вправе либо потребовать передать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен – потребовать возврата уплаченных денежных сумм.

3.9. Если Продавец передал Покупателю товар в количестве, превышающем указанное в данном Договоре, Покупатель обязан известить об этом Продавца в срок \_\_\_\_\_. В случае, когда в данный срок после сообщения Покупателя Продавец не

распорядится соответствующей частью товара, Покупатель вправе принять весь товар. В случае принятия Покупателем товара в количестве, превышающем указанное в данном Договоре, дополнительно принятый товар оплачивается по цене, определенной для товара, принятого в соответствии с договором, если иная цена не определена соглашением сторон.

3.10. При передаче Продавцом предусмотренных данным Договором товаров в ассортименте, не соответствующем Договору, Покупатель вправе отказаться от их принятия и оплаты, а если они оплачены, потребовать возврата уплаченных денежных сумм.

3.11. Если Продавец передал Покупателю наряду с товаром, ассортимент которого соответствует Договору, товар с нарушением условия об ассортименте. Покупатель вправе по своему выбору:

- принять товар, соответствующий условию об ассортименте, и отказаться от остального товара;
- отказаться от всего переданного товара;
- потребовать заменить товар, не соответствующий условию об ассортименте, на товар в ассортименте, предусмотренном настоящим договором;
- принять весь переданный товар.

3.12. При отказе от товара, ассортимент которого не соответствует условиям Договора, или предъявлении требования о замене товара, не соответствующего условию об ассортименте, Покупатель вправе также отказаться от оплаты этого товара, а если он оплачен, – потребовать возврата уплаченных сумм.

3.13. Товар, не соответствующий условию данного Договора об ассортименте, считается принятым, если Покупатель в разумный срок после его получения не сообщит Продавцу о своем отказе от товара.

3.14. Если Покупатель не отказался от товара, ассортимент которого не соответствует данному договору, он обязан его оплатить по цене, согласованной с Продавцом. В случае, когда Продавцом не приняты необходимые меры по согласованию цены в разумный срок, Покупатель оплачивает товар по цене, которая в момент заключения Договора при сравнимых обстоятельствах обычно взималась за аналогичный товар.

3.15. В случае, когда товар передается без тары либо в ненадлежащей таре, Покупатель вправе потребовать от Продавца затарить товар либо заменить ненадлежащую тару.

3.16. Покупатель, которому передан товар ненадлежащего качества, вправе по своему выбору потребовать от Продавца:

- соразмерного уменьшения покупной цены;
- безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;
- возмещения своих расходов на устранению недостатков товара.

3.17. В случае существенного нарушения требований к качеству товара (обнаружение неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени или выявляются неоднократно либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков) Покупатель вправе по своему выбору:

- отказаться от исполнения данного договора и потребовать возврата уплаченной за товара денежной суммы;
- потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим Договору.

3.18. Покупатель вправе предъявить требования, связанные с недостатками товара, при обнаружении недостатков в течение гарантийного срока.

3.19. Если третье лицо по основанию, возникшему до исполнения Договора, предъявит Покупателю иск об изъятии товара, Покупатель будет обязан привлечь Продавца к участию в деле, а Продавец обязан вступить в это дело на стороне Покупателя. Непривлечение Покупателем Продавца к участию в деле освобождает Продавца от ответственности перед Покупателем, если Продавец докажет, что, приняв участие в деле, он мог бы предотвратить изъятие проданного товара у покупателя. Продавец, привлеченный Покупателем к участию в

деле, но не принявший в нем участия, лишается права доказывать неправильность ведения дела Покупателем.

#### 4. ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК ТОВАРА

4.1. Гарантийный срок товара \_\_\_\_\_.

4.2. Гарантийный срок начинает течь с момента передачи товара Покупателю.

4.3. Если Покупатель лишен возможности использовать товар по обстоятельствам, зависящим от Продавца, гарантийный срок не течет до устранения соответствующих обстоятельств Продавцом. Гарантийный срок продлевается на время, в течение которого товар не мог использоваться из-за обнаруженных в нем недостатков, при условии извещения Продавца о недостатках товара в срок \_\_\_\_\_.

#### 5. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

5.1. Деньги за проданный товар перечисляются на расчетный счет Продавца в срок до « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. (в течение \_\_\_\_ дней после: подписания Договора; подписания акта сдачи-приемки товара; поставки товара на склад Покупателя; получения железнодорожной накладной (извещения с контейнерной станции, сообщения о прибытии груза в аэропорт назначения, сообщения о прибытии корабля в порт назначения); получения сообщения об отправке вагона (эшелона) с товаром; реализации купленного товара).

#### 6. ПОРЯДОК ОТГРУЗКИ

6.1. Товар отгружается в адрес Покупателя (грузополучателя), указанного Покупателем, железнодорожным (автомобильным, воздушным) транспортом. Отгрузочные реквизиты \_\_\_\_\_ грузополучателя:

6.2. В течение \_\_\_\_\_ дней после отгрузки товара Продавец телефаксом или телеграммой уведомляет об этом Покупателя, а также сообщает ему следующие данные: реквизиты Перевозчика, доставляющего товары к месту назначения; наименование и количество единиц товара, вес брутто и нетто; ориентировочную дату прибытия товаров в место назначения.

6.3. Упаковка товара должна обеспечивать его сохранность при транспортировке при условии бережного с ним обращения.

6.4. Через Перевозчика Продавец передает Покупателю следующие документы: товарную накладную; свидетельство о происхождении товаров; сертификат качества, другие документы, предусмотренные настоящим Договором.

6.5. Обязательства Продавца по срокам передачи товара, номенклатуре, количеству и качеству товаров считаются выполненными с момента подписания акта сдачи-приемки представителями Продавца и Покупателя.

#### 7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

7.1. За несвоевременную передачу товара по вине Продавца последний уплачивает Покупателю штраф в размере \_\_\_\_ процентов от стоимости непоставленного товара, исчисленной согласно спецификации (калькуляции цены, Протоколу согласования цены), но не более, чем 100 процентов.

7.2. Продавец отвечает за недостатки товара, если не докажет, что недостатки товара

возникли после его передачи Покупателю вследствие нарушения Покупателем правил пользования товаром или его хранения либо действий третьих лиц, либо непреодолимой силы.

7.3. За нарушение условий настоящего Договора стороны несут ответственность в установленном порядке. Возмещению подлежат убытки в виде прямого ущерба и неполученной прибыли. Бремя доказывания убытков лежит на потерпевшей стороне.

7.4. При необоснованном отказе от приемки товара Покупатель возмещает Продавцу убытки в виде прямого ущерба и неполученной прибыли, исходя из ставки коммерческого кредита в банке, который обслуживает Покупателя.

7.5. Право собственности на купленный товар переходит Покупателю \_\_\_\_\_ (в случае перевозки груза железнодорожным сообщением – с момента получения Продавцом товарно-транспортной накладной; при отправке самолетом – с момента получения Продавцом багажной квитанции; при отправке смешанным сообщением – при сдаче багажа на первый вид транспорта и получения первого багажного документа). Риск случайной гибели несет собственник в соответствии с действующим гражданским законодательством России.

## 8. ФОРС-МАЖОР (ДЕЙСТВИЕ НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ)

8.1. Ни одна из сторон не несет ответственности перед другой стороной за невыполнение обязательств, обусловленное обстоятельствами, возникшими помимо воли и желания сторон и которые нельзя предвидеть или избежать, включая объявленную или фактическую войну, гражданские волнения, эпидемии, блокаду, эмбарго, землетрясения, наводнения, пожары и другие стихийные бедствия.

8.2. Документ, выданный соответствующим компетентным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия непреодолимой силы.

8.3. Сторона, которая не исполняет своего обязательства вследствие действия непреодолимой силы, должна немедленно известить другую сторону о препятствии и его влиянии на исполнение обязательств по Договору.

## 9. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

9.1. Все споры по настоящему Договору решаются путем переговоров.

9.2. При недостижении согласия споры решаются арбитражном суде в соответствии с правилами о подсудности на основании законодательства РФ.

## 10. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

10.1. Настоящий договор распространяется на выполнение одной сделки и может быть пролонгирован дополнительным соглашением сторон только в случае просрочки исполнения без вины сторон.

10.2. Срок действия Договора \_\_\_\_\_ месяцев с «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г. по «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г.

10.3. Договор может быть расторгнут:

10.3.1. По соглашению сторон.

10.3.2. По другим основаниям, предусмотренным настоящим Договором и действующим законодательством.

## 11. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

11.1. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

11.2. Другие условия по усмотрению сторон:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

11.3. К Договору прилагаются:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 12. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

ПРОДАВЕЦ

\_\_\_\_\_

(индекс, адрес, расчетный и

\_\_\_\_\_

валютный счета)

\_\_\_\_\_

(должность, подпись)

М.П.

ПОКУПАТЕЛЬ

(индекс, адрес, расчетный и

валютный счета)

(должность, подпись)

М.П.

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

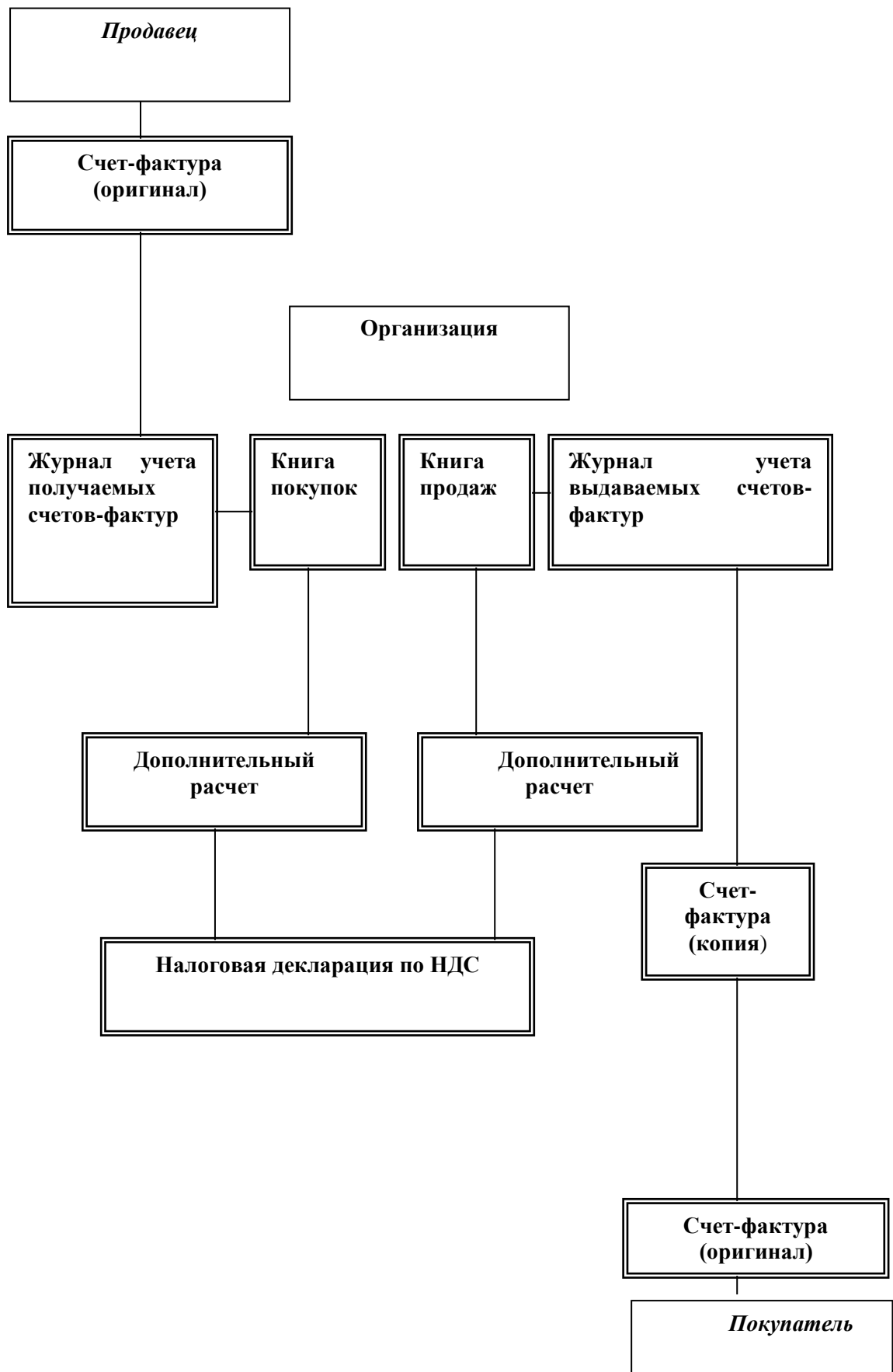


Схема документооборота при расчете НДС

Учебное текстовое электронное издание

**Вотчель Лилия Мидыхатовна  
Викулина Валерия Владимировна**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
И ЕЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ**

Учебное пособие

1,24 Мб

1 электрон. опт. диск

г. Магнитогорск, 2022 год  
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»  
Адрес: 455000, Россия, Челябинская область, г. Магнитогорск,  
пр. Ленина 38

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова»  
Кафедра экономики  
Центр электронных образовательных ресурсов и  
дистанционных образовательных технологий  
e-mail: ceor\_dot@mail.ru