Содержание

ВВЕДЕНИЕ 2

ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 2

РОЛЬ И ПРЕИМУЩЕСТВА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 3

Характеристика предприятия 5

СОЗДАНИЕ И ЛИКВИДАЦИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 5

ПРЕДПРИЯТИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ, СЕМЕЙНОЕ 7

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ 8

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ И ИНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ 9

НАЛОГООБЛАЖЕНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 10

ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ 15

СТАВКИ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ 18

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ 18

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 18

Необходимые документы для создания предприятия 20

З А Я В Л Е Н И Е 20

У С Т А В 21

З А Я В Л Е Н И Е №2 32

Маркетинговая деятельность 33

Оборот предприятия 33

КАК ЗАВОЕВАТЬ КЛИЕНТА 40

Борьба за клиента 40

Увеличение рынка сбыта 42

Правила построения рекламы 42

Процесс управления организацией 45

1. Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия. 45

1.1. Предварительная оценка платежеспособности и ликвидности. 45

1.2. Внутренний анализ состояния активов. 48

1.3. Внутренний анализ краткосрочной задолженности. 51

2. Анализ структуры источников средств и их использования. 57

3. Анализ оборачиваемости оборотных средств. 60

3.1. Общая оценка оборачиваемости активов предприятия. 60

3.2. Анализ движения денежных средств. 61

3.3. Анализ дебиторской задолженности. 62

3.4. Анализ оборачиваемости товарно-материальных запасов. 64

4. Анализ эффективности использования имущества. 65

5. Анализ безубыточности предприятия. 67

Значение и функции малого бизнеса в рыночной экономике. 71

# ВВЕДЕНИЕ

Экономический интерес, энергия и изобретательность предп-

риимчивых людей активно содействовали прогрессу во всех об-

ластях человеческой жизнедеятельности. Поэтому абсолютное

большинство развитых государств всемерно поощряет их деятель-

ность и особенно, в создании новых, разнообразных по специали-

зации и направлениям малых предприятий.

В мире существуют разные варианты государственной под-

держки малого бизнеса прямое выделение бюджетных средств в

страховые фонды, фонды риска смешанные фонды поддержки - госу-

дарственные и частные; выдача гарантий в обеспечение кредита

коммерческого банка - обязательство компенсировать банку воз-

можные потери; налоговые льготы .

В нашей стране малый бизнес привлекает к себе внимание

только в последнее время, в связи с переходом к рыночной эконо-

мике, поскольку предпринимательская деятельность возможна в

условиях рыночной и не возможна в административной системе.

"Переход к регулируемым рыночным отношениям, поддержка

предпринимательства требуют ускоренного создания сети малых

предприятий , способных активизировать структурную перестройку

экономики, предоставить широкую свободу выбора и новые рабочие

места , обеспечить быструю окупаемость затрат , оперативно ре-

агировать на изменения потребительского спроса" /постановление

Совмина от 8 августа 1990 г/.

## ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сложилось ошибочное мнение, что малое предприятие /МП/ -

это не просто небольшое по численности или объему продукции

производство, но и совершенно новая структура, особый вид

предприятия, основанного на специальной форме собственности.

На самом деле термин МП определяет лишь количественные

параметры, а формы собственности и организации хозяйственной

деятельности при этом могут быть любые. Государственные, инди-

видуальные предприятия, общества с ограниченной ответствен-

ностью, акционерные общества, арендные предприятия, кооперати-

вы - все это предприятия, и они могут быть малыми, если попа-

дают под критерии МП.

Закон "О предприятиях в РФ" говорил о двух признаках

малого предприятия: численность работающих и обьем хозяйствен-

ного оборота , но не определял ни первого, ни второго, отсылая

к законодательству РФ. Аналогичная ситуация наблюдается и в

"Законе о предприятиях и предпринимательской деятельности"

РФ. Постановление N 790 определило только первый признак,

оставляя определение второго республиканскому законодательству.

Пока такого законодательства нет , следует руководствоваться

только первым : в промышленности и строительстве до 200 рабо-

тающих, в науке и научном обслуживании до 100, работающие в

непроизводственной сфере до 25, в розничной торговле до 15 ра-

ботающих человек, причем в отдельные периоды численность рабо-

тающих может колебаться в ту или иную сторону.

Чтобы правильно руководствоваться признаком малого предп-

риятия - численность работающих, как признаком обьема хо-

зяйственного оборота (когда он будет установлен), необходимо

верно определить отраслевую принадлежность предприятия.

## РОЛЬ И ПРЕИМУЩЕСТВА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Переход к рыночной экономике потребует изменения всей

экономической инфраструктуры страны и в первую очередь осу-

ществление ее демонополизации. В стране сейчас 40 тыс. предп-

риятий , а для создания необходимой инфраструктуры потребуется

не менее 500 тыс. предприятий. Именно за счет малых предприя-

тий можно преобразовать социально-экономическую структуру об-

щества, осуществить плюрализм форм собственности, преодолеть

монополизм, создать среду для конкуренции, и развития рыночных

отношений. В мировой экономике огромное количество предприятий

и фирм , из которых от 95% в ФРГ до 99.7% в Японии приходится

на мелкие предприятия (по числу работающих)

Несмотря на трудности в борьбе за выживание и остроту

конкуренции между фирмами, а также между малыми и крупными

предприятиями подобная форма предпринимательства обладает оп-

ределенными достоинствами : это гибкость и моментальная

приспособляемость к коньюнктуре рынка, способность быстро изме-

нять структуру производства , быстро создавать и оперативно

применять новые технологии и научные разработки : это дух ини-

циативы , предприимчивость и динамизм .

Для отдельных граждан преимущества при создании малых

предприятий состоят в получении всех тех прав в сфере хо-

зяйственной деятельности, которыми обладает любое предприятие

-юридическое лицо. Создав предприятие - юридическое лицо,

гражданин или (группа граждан) отделяет от своего личного иму-

щества то имущество, которым предприятие будет отвечать по

своим обязательствам ; имущества учредителя и имущество предп-

риятия разделены. При этом созданное предприятие будет пользо-

ваться той поддержкой государства, которая предусмотрена для

малых предприятий.

К преимуществу малых предприятий следует отнести и разре-

шение производить ускоренную амортизацию активной части произ-

водственных фондов.

Также к преимуществам следует отнести и обеспечение их ма-

териально-техническим ресурсами предприятиями и организациями,

на базе структурных единиц которых они образованы, а также

создание специальных организаций, специализирующихся на сдаче

в аренду машин и оборудования малым предприятиям.

# Характеристика предприятия

## СОЗДАНИЕ И ЛИКВИДАЦИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Нормативной базой для создания и ликвидации МП является

Закон РФ "О предприятиях и предпринимательской деятель-

ности", его глава IY.

Порядок учреждения МП.

Предприятие может быть учреждено либо по решению

собственника имущества или уполномоченного им органа, либо по

решению трудового коллектива государственного или муниципаль-

ного предприятия в случаях и порядке, предусмотренном Законом.

Предприятие может быть учреждено в результате выделения

из состава действующего предприятия, объединения, организации

одного или нескольких структурных подразделений с сохранением

за ними существующих обязательств перед предприятием.

Предприятие может быть учреждено в результате принуди-

тельного разделения в соответствии с антимонопольным законода-

тельством РФ.

Учредительными документами предприятия являются устав

предприятия, а также решение о его создании или договор учре-

дителей. В уставе предприятия определяются организационно пра-

вовая форма предприятия, его название, адрес, органы управле-

ния и контроля, порядок распределения прибыли и образования

фондов предприятия, условия реорганизации и ликвидации предп-

риятия.

Устав предприятия утверждается его учредителем. На госу-

дарственном и муниципальном предприятии, а также на предприя-

тии смешанной формы собственности, в имуществе которого доля

государства или местного Совета составляет более 50%, устав

утверждается учредителем совместно с трудовым коллективом.

Предприятие считается утвержденным и приобретает права

юридического лица со дня его государственной регистрации.

Государственная регистрация предприятия.

Государственная регистрация предприятия, независимо от

его организационно-правовой формы, осуществляется местным Со-

ветом по месту учреждения предприятия.

Данные государственной регистрации предприятия в месячный

срок сообщаются Советом, зарегистрировавшим предприятие, в Ми-

нистерство финансов РФ для включения в Государственный реестр.

Деятельность незарегистрированного предприятия запреща-

ется. Доходы, полученные от деятельности такого предприятия,

взыскиваются через суд и направляются в местный бюджет.

Для регистрации предприятия учредитель представляет сле-

дующие документы:

- заявление учредителя,

- устав предприятия,

- решение о создании предприятия или договор учредителей,

- свидетельство об уплате государственной пошлины.

Решение о регистрации или отказ в регистрации предприя-

тия должно быть принято не позднее чем в месячный срок с мо-

мента выдачи заявления учредителя, устава, договора учредите-

лей и свидетельства об уплате госпошлины. О регистрации предп-

риятия держатель реестра объявляет в местной печати не позднее

чем в недельный срок со дня регистрации.

Отказ в государственной регистрации предприятия возможен

в случае нарушения установленного Законом порядка создания

предприятия, а также несоответствия учредительных документов

требованиям законодательства РФ.

Отказ в регистрации предприятия по другим мотивам явля-

ется незаконным. О решении отказать в регистрации предприятия

соответствующий орган обязан сообщить в 3-х дневный срок в

письменной форме учредителю предприятия.

Отказ в регистрации предприятия может быть обжалован в

судебном порядке. Предприниматель может взыскать через суд

убытки, нанесенные в результате незаконного отказа в регистра-

ции предприятия.

Ликвидация и реорганизация предприятия.

Прекращение деятельности предприятия может осуществляться

в виде его ликвидации или реорганизации /слияние, присоедине-

ние, разделение, выделение, преобразование в иную организаци-

онно-правовую форму/.

Ликвидация и реорганизация предприятия производится по

решению собственника или органа, уполномоченного создавать та-

кие предприятия, с согласия трудового коллектива либо по реше-

нию суда.

Предприятия ликвидируются в случаях:

- признания банкротом,

- принятия решения о запрете деятельности предприятия

из-за невыполнения условий, установленных законодательством

РФ, если в предусмротренный решением срок не обеспечено соблю-

дение этих условий или не изменен вид деятельности,

- признания судом недействительными учредительных доку-

ментов и решения о создании предприятия,

- по другим основаниям, предусмотренным законодательными

актами РФ и входящих в его состав республик.

Ликвидация предприятия осуществляется ликвидационной ко-

миссией, образуемой собственником имущества предприятия или

уполномоченным им органом, совместно с трудовым коллективом.

По их решению ликвидация может проводиться самим предприятием

в лице его органа управления.

Ликвидация предприятия при банкротстве осуществляется в

соответствии с законодательством РФ.

## ПРЕДПРИЯТИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ, СЕМЕЙНОЕ

## ИЛИ ПРИНАДЛЕЖАЩЕЕ ГРУППЕ ЛИЦ,

## СОВМЕСТНО ВЕДУЩИХ ТРУДОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

И Закон РСФР о предприятиях и предпринимательской дея-

тельности разрешает организацию и создание предприятий и веде-

ние предпринимательской деятельности на базе их индивидуальной

(частной) собственности. Это может быть один человек, несколь-

ко членов семьи (или) группа лиц, совместно ведущих трудовое

хозяйство.

Любая группа физических лиц (не менее 2-х) может образо-

вать акционерное общество с ограниченной ответственностью но

может создать предприятие и без образования общества. И если

такое предприятие будет создано с соблюдением установленных

правил, иметь свой устав и зарегистрировано в установленном

порядке , оно признается юридическим лицом. А это значит, что

оно само от своего собственного имени будет заключать договоры

и иные сделки и вступать в обязательства. Оно не будет отве-

чать по личным обязательствам своих учредителей, а учредители

не будут отвечать по обязательствам предприятия. Таким образом

учредители рискуют только тем своим имуществом, которое они

передали предприятию и закрепили за ним, т.е. сделали имущест-

вом предприятия.

От учредителей зависит установить в уставе дополнительную

(субсидарную) или какую нибудь иную ответственность всех или

некоторых из них по обязательствам предприятия. Например, в

случае, если кто-либо не передал предприятию имущество, кото-

рое он обязался передать. Такая ответственность может быть

установлена в уставе для того, чтобы укрепить репутацию

предприятия в глазах будущих клиентов и привлечь их к сотруд-

ничеству или по каким либо другим соображениям.

Имущество, которое учредители передают предприятию, может

быть передано ему в собственность, а может быть закреплено за

ним и на других юридических основаниях, на другом праве со

всеми вытекающими последствиями. В уставе можно установить,

что принадлежащее предприятию имущество является собствен-

ностью учредителя, а если учредителей несколько, то их общей

долевой собственностью; при этом следует указать , как распре-

деляются доли в праве, т.е. их соотношение. Признание

собственником самого предприятия или же его учредителя может (

в дальнейшем ) существенное значения при разрешении вопросов

ответственности как самого предприятия так и его учредителя.

Следует отметить, что на основании ст.8 п. 2 Закона РСФСР

о предприятиях и предпринимательской деятельности индивидуаль-

ное предприятие может быть образованно путем приобретения

гражданином (семьей) государственного или муниципального предп-

риятия.

Для регистрации предприятия представляются решение о его

создании и утвержденный учредителем устав, а также заявление

учредителя и свидетельство об уплате гос пошлины (ст. 34 Закон

о предприятии и предпринимательской деятельности ). Закон

РСФСР предусматривает право предпринимателя (учредителя)

взыскать по суду убытки, причиненные незаконным отказом ре-

гистрации.

## УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Управление предприятием осуществляется учредителем являю-

щийся высшим органом предприятия-юридического лица. (вариант:

на случай, когда учредителей несколько - высшим органом управ-

ления предприятием и юридического лица является общее собрание

учредителей, принимающие решения единогласно. При несогласии

одного из учредителей он вправе выйти из предприятия и полу-

чить свою свою долю в денежном выражении по окончании операци-

онного года ( возможны и другие варианты решения ).

Вариант: для осуществления текущего руководства деятель-

ностью предприятия учредителем назначается директор предприя-

тия, действующий на основании и в пределах доверенности, вы-

данной от имени предприятия его высшим органом.

С приглашенным директором заключается контракт (трудовой

договор). Директором может быть назначен один из учредителей.

Учредитель, действуя в качестве руководителя предприятия,

самостоятельно решает все вопросы деятельности предприятия. Он

действует от имени предприятия без доверенности, представляет

его во всех организациях и перед всеми лицами, распоряжается

имуществом предприятия, совершает сделки и заключает договоры,

в том числе трудовые, выдает доверенности, открывает счета в

банках, утверждает структуру и штатное расписание предприятия

, издает приказы и обязательные для всех работников указания.

Трудовой коллектив предприятия, состоящий из всех лиц,

участвующих своим трудом в его деятельности, исключая учреди-

телей и директора, решает простым большинством голосов вопрос

о заключении коллективного договора, и о содержании этого до-

говора и вопросы связанные с выкупом предприятия и согласия

учредителя(учредителей).

Должность лица предприятия, включая заместителя руководи-

теля предприятия, руководителей структурных подразделений,

мастеров, старших мастеров и других линейных руководителей,

назначаются на должность и освобождаются от должности директо-

ром предприятия (вариант: указать должность назначение на ко-

торое производится с согласия высшего органа или самим высшим

органом предприятия).

## ХОЗЯЙСТВЕННАЯ И ИНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

## ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие самостоятельно планирует свою деятельность

определяет перспективы развития.

Учредитель или с его согласия директор предприятия са-

мостоятельно в соответствии с законодательством о труде опре-

деляет порядок найма и увольнения работников, формы, системы и

размеры оплаты труда, распорядок рабочего дня, сменность рабо-

ты, порядок предоставления выходных дней и отпусков, их про-

должительность. Предприятие в соответствии с действующим зако-

нодательством осуществляет социальное и обязательное меди-

цинское и иное обязательное страхование. Предприятие обеспечи-

вает работникам безопасные условия труда в соответствии с

установленными правилами и нормами.

Предприятия могут приобретать необходимые ему ресурсы ре-

ализовывать свою продукцию и услуги любым непротиворечущим за-

конодательству способом по непротиворечущим законодательству

ценам.

Предприятие вправе открывать расчетный и другие счета в

любом банке и осуществлять все виды расчетных, кредитных

кассовых и иных операций.

Предприятие может самостоятельно осуществлять внешнеэко-

номическую деятельность в соответствии с законодательством РФ,

входящих в нее республик и иметь валютный счет в соответствую-

щем банке.

Высший орган (вариант: директор) предприятия определяет

перечень сведений, состовляющих коммерческую тайну.

Прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и

других платежей в бюджет(чистая прибыль) поступает в полное

его распоряжение. Направления использования чистой прибыли оп-

ределяется учредителем.

Часть чистой прибыли (вариант: часть чистой прибыли в

размере, ежегодно определяемом учредителем после обсуждения с

трудовым коллективом) передается в собственность членам трудо-

вого коллектива. Порядок распределения этой части чистой при-

были между работниками определяется положением, утвержденным

советом предприятия (вариант: совместным решением учредителя и

трудового коллектива).

Переданная члену трудового коллектива часть прибыли под-

лежит выплате ему или может с согласия высшего органа предпри-

ятия образовать вклад работника в средства предприятия. На

сумму вклада начисляются подлежащие ежегодной выплате процен-

ты, размер которых определяется решением трудового коллекти-

ва(вариант: совета предприятия), утвержденным органом предпри-

ятия (вариант: Положением, утвержденным совместным решением

трудового коллектива (или совета предприятия) и высшего органа

предприятии).

В случае прекращения трудовых отношений вклад и причитаю-

щиеся на него проценты подлежат выплате по окончании операци-

онного года.

## НАЛОГООБЛАЖЕНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

(Общая характеристика новой налоговой системы)

Принципы построения налоговой системы, ее структура опре-

деляются таким нормативным документом, как " Свод законов

Российской Федерации о внутренних доходах и налогах ". "Свод"

содержит закон "Об основах налоговой системы в Российской Фе-

дерации" и специальные законы по конкретным налогам.

Закон "Об основах налоговой системы..." является базовым.

В нем зафиксированы общие принципы налогообложения на терри-

тории России, налоговая компетенция органов власти различного

уровня, определен состав налогоплательщиков и обьектов обложе-

ния, адресность налогов и порядок их зачисления в различные

бюджеты, права и ответственность плательщиков и налоговых ор-

ганов.

В соответствии с этим законом на территории Российской

Федерации взимаются следующие налоги, сборы и платежи:

1. Налог на прибыль предприятий и организаций. В дальней-

шем возможно взимание налога с валового дохода предприятий.

2. Налог на имущество предприятий, определяемое как итог

бухгалтерского баланса плательщика.

3. Налог с доходов банков, включая коммерческие, специ-

ализированные, совместные банки с участием отечественного и

иностранного капитала, иностранные банки.

4. Налог на доходы от страховой деятельности, уплачивае-

мый страховыми организациями любых организационно правовых форм

5. Налог на добавленную стоимость. Взимается со стоимости

реализации товаров, работ, услуг за минусом материальных и

приравненных к ним затрат, связанных с производством этого то-

вара, работ, оказания услуг.

6. Акцизы на определенные товарные группы и отдельные то-

вары. Акцизы включаются в цену товара и, следовательно увели-

чивают ее.

Налог на добавленную стоимость и акцизы введены взамен

ранее существовавших налога с оборота и налога с продажи.

7. Земельный налог. Вносится собственниками, землевла-

дельцами и землепользователями.

8. Налог на операции с ценными бумагами. Взимается при их

выпуске (эмиссии) и купле-продаже.

9. Налоговые платежи за пользование природными ресурсами

и отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы.

10. Лесной доход, плата за воду. Обязательные платежи за

использование лесных и водных ресурсов.

11. Подоходный налог с физических лиц. Уплачивают гражда-

не, получающие доходы на территории Российской федерации.

12. Налог на имущество физических лиц (с недвижимого иму-

щества и с транспортных средств за исключением автотранспорта).

13. Сбор с граждан за право торговли, уплачиваемый путем

приобретения разового талона или временного патента.

14. Регистрационный сбор с лиц, занимающихся предпринима-

тельской деятельностью.

15. Налог с имущества. переходящего в порядке наследова-

ния и дарения.

16. Государственная пошлина. Взимается с граждан, предп-

риятий и организаций за действия и услуги органов суда, арбит-

ража, нотариальных контор , ЗАГСов, исполнительных комитетов,

Совета народных депутатов.

17. Таможенная пошлина, уплачиваемая при экспорте и им-

порте товаров и продукции.

Данным перечнем не охватывается весь список налогов и

сборов, которые могут взиматься на той или иной территории.

Ряд налогов может вводиться республиками, входящими в состав

Российской федерации. Кроме того, в соответствии с Меморанду-

мом об экономической политике Российской федерации они получили

право устанавливать дополнительные налоги.

В соответствии с законом "Об основах налоговой системы в

Российской Федерации " все предусмотренные налоги делятся на

общегосударственные (федеральные), республиканские налоги

республик, входящих в состав России, краев, областей, автоном-

ных округов и местные налоги. Обьекты налогообложения, размер

ставок, состав плательщиков, порядок зачисления в бюджете раз-

личных уровней определяются:

по федеральным налогам - законодательством Российской Фе-

дерации;

по республиканским налогам - законодательными актами

Российской Федерации в части обязательных налогов, взимается

на всей территории. По другим налогом - законами республик,

входящих в состав Российской Федерации, нормативными докумен-

тами органов власти краев, областей, автономных округов.

По местным налогам обязательного характера конкретные

ставки определяются республиками, входящими в состав

Российской Федерации, или решениями соответствующими органами

власти. Остальные местные налоги вводятся и регулируются ра-

йонными, городскими органами власти и управления.

Федеральные налоги взимаются на всей территории России по

единым ставкам. К ним относятся: налог на добавленную стои-

мость, акцизы на отдельные товары, налог на прибыль, доход

предприятий и организаций, налог на операции с ценными бумага-

ми, подоходный налог с физических лиц, таможенная пошлина, на-

логи - источники формирования дорожных фондов, гербовый сбор,

государственная пошлина.

В перечень республиканских налогов входят: налог на дохо-

ды от продажи концессий на разработку природных ресурсов, ак-

цизы на уголь, нефть, газ, минеральную руду, налог на имущест-

во предприятий, лесной доход, плата за воду и др.

Из местных налогов наиболее значительным является: зе-

мельный, регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся

предпринимательской деятельностью, налог на рекламу, сбор за

право использования местной символики и др.

Таким образом часть, республиканских и местных налогов

взимается в обязательном порядке в соответствии с законода-

тельными актами Российской Федерации.

Другие вводятся органами власти на местах. Например, сре-

ди республиканских налогов налог на доходы от продажи кон-

цессий на разработку природных ресурсов, налог на имущество

предприятий, лесной доход, плата за воду - обязательные. В то

же время субьекты Федерации могут дополнительно ввести акциз-

ные сборы на добычу угля, нефти , газа, руды, других полезных

ископаемых.

В перечне обязательных местных налогов будут: налог на

имущество физических лиц, земельный налог, регистрационный

сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской дея-

тельностью.

Знание только списка налогов, взимаемых на определенной

территории, явно недостаточно для уверенного контакта с нало-

говой службой, конкретного разговора по вопросам налогообложе-

ния в вашей налоговой инспекции. Необходимо изучить соот-

ветствующие законы и инструкции, уметь исчислять тот или иной

налог, правильно применять льготы.Однако прежде стоит усвоить

ряд специальных терминов, используемых в налоговых документах

и на практике. Остановимся на некоторых из них.

Плательщик налога - физическое или юридическое лицо, ко-

торое по закону обязано платить налог. В соответствии с зако-

ном "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" пла-

тельщиками налога выступают предприятия и их обьединения, уч-

реждения и организации, являющимися юридическими лицами (то

есть имеющие расчетный счет в банке, самостоятельный баланс,

печать, фирменный штамп), и граждане.

Обьект налогообложения - это доход или имущество, с кото-

рого исчисляется налог. Обьектами налогообложения выступают

доходы, виды и условия деятельности предприятий и организаций,

финансовые операции, продажа концессий, имущество, добавленная

стоимость.

Источник налога - доход из которого уплачивается налог.

Единица обложения - единица измерения обьекта обложения:

денежная единица дохода, единица земельной площади, физическая

единица измерения товара.

Налоговая ставка (норма) - это величина налога на единицу

обложения. Ставки различают твердые, устанавливаемые в опреде-

ленной сумме на единицу обложения; пропорциональные, устанав-

ливаемые в одинаковом проценте к обьекту налога без учета его

величины; прогрессивные, когда ставка растет по мере увеличе-

ния обьекта обложения.

Налоговые льготы - это полное или частичное освобождение

от налогов. В соответствии с налоговым законодательством

России установлены следующие виды налоговых льгот:

освобождение части обьектов от обложения;

понижение налоговых ставок;

представление налоговых кредитов, то есть отсрочка взима-

ния налогов.

представление налоговых привилегий юридическим и физи-

ческим лицам в силу определенных, специально оговоренных при-

чин.

Необлагаемый минимум - наименьшая часть обьекта налога,

полностью освобождаемая от обложения.

Налоговый оклад - сумма налога, уплачиваемая с одного

обьекта.

Налоговая декларация - официальное заявление плательщика

о полученных им за определенный период доходах с указанием

распостраняющихся на них льгот.

Налоговый период - время, за которое производится обложе-

ние налогом (месяц,год).

Уклонение от налога - преднамеренное сокрытие части дохо-

дов или имущества от налогообложения.

Переложение налога имеет место, когда плательщик налога

фактически таковым не является. Например причитающейся с него

суммы налога в цену реализации товара. В этом случае в налого-

вых отношениях возникает еще одно лицо - носитель налога, то

есть тот, кто фактически уплачивает налог. Переложение особен-

но характерно для косвенных налогов, которые включает в цену

товаров. В налоговой системе Российской Федерации к таковым

относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, пошлины, ряд

сборов.

Овладев основными терминами налогового дела, можем перей-

ти к характеристике конкретных налогов в соответствии с нало-

говым законодательством Российской Федерации, введенным с пер-

вого января 1992 года.

### ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Подоходный налог с граждан является основным налогом, уп-

лачиваемым населением со своих личных доходов. На его долю

приходится более 90% платежей населения. В 1990 году удельный

вес подоходного налога в денежных доходах населения составил

около 7%.

Новый механизм подоходного налога с граждан, по сравнению

с ранее действовавшим, имеет ряд существенных отличий.

Во-первых, обьектом налога является облагаемый совокупный

налог гражданина, показанный им в налоговой декларации.

Последняя в обязательном порядке подается в налоговый орган.

От подачи декларации освобождающие только лица, имеющие

единственный источник дохода от работы по найму. До 1992 года

уплачивать налоги по декларации обязаны были только граждане,

занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью , литерато-

ры, работники искусства, получающие гонорары, авторы открытий

и изобретений. Таким образом, в настоящее время все граждане,

имеющие доходы не только от выполнения трудовых обязанностей

по основному месту работы, должны представлять налоговую дек-

ларацию.

Во-вторых, используется единая шкала ставок обложения,

независимая от источника получения дохода. Ранее применялся

принцип дифференциации ставок в зависимости от вида получаемо-

го дохода и, следовательно, статус плательщика. Поэтому для

исчисления платежа с рабочих и служащих применялась одна шкала

ставок, с доходов выполнения разовых работ-другая, с авторских

вознаграждений-третья и т.д.

В-третьих, впервые в нашей налоговой практике при расчете

облагаемого дохода исключается сумма расходов на содержание

детей и иждивенцев в размере минимальной заработной платы,

установленной на конкретный период Верховным Советом России.

В соответствии с законом "О подоходном налоге с физи-

ческих лиц" его плательщиками являются граждане Российской Фе-

дерации, иностранных государств и лица без гражданства, полу-

чающие доходы на территории Российской Федерации. В число пла-

тельщиков включены как имеющие, так и неимеющие постоянного

места жительства в Российской Федерации. Лицами постоянно про-

живающие в Российской Федерации, считаются те, кто находится

на ее территории более 183 дней в году.

Обьектом обложения граждан, постоянно проживающие в

Российской Федерации, считается совокупный годовой доход, по-

лученный как в денежной , так и в натуральной формах. При этом

, если денежная часть дохода получена в иностранной валюте,

то она пересчитывается в рубли по коммерческому курсу Цент-

рального банка России на дату исчисления налога. Натуральная

часть дохода для целей налогообложения определяется по факти-

ческой стоимости получения товаров, а при ее отсутствии исходя

из рыночных цен.

При расчете обьекта налогообложения не включаются в обла-

гаемый доход следующие денежные выплаты и доходы в натуральной

форме:

1. Пособие по беременности и родам.

2. Пособие при рождении ребенка.

3. Пособие по уходу за ребенком до достижения им установ-

ленного законодательством возраста.

4. Пособие на погребение.

5. Пособие на детей малообеспеченных семей.

6. Пособие инвалидам с детства.

7. Пособие одиноким и многодетным матерям.

8. Пособие на детей военнослужащих срочной службы.

9. Пособие вдовам, имеющим детей, но не получающим пенсию

по случаю потери кормильца.

10. Пособие на несовершеннолетних детей, получаемое в пе-

риод розыска их родителей, уклоняющихся от алиментов.

Во-первых все перечисленные выплаты- это государственные

пособия по социальному страхованию и обеспечению. Во-вторых,

среди них отсутствует самое массовое- пособие по временной

нетрудоспособности, в том числе по уходу за больным ребенком.

Эти денежные выплаты входят в состав облагаемого дохода.

Продолжим список выплат и доходов, которые не облагаются

подоходным налогом:

11. Получаемые алименты.

12. Пенсии по старости, по инвалидности, по случаю потери

кормильца и за выслугу лет, назначенные по пенсионному законо-

дательству Российской Федерации.

13. Дополнительные пенсии, получаемые гражданами по дого-

ворам страхования пенсий.

14. Выплаты учащимся профессионально технических училищ

за выполненную ими работу в процессе обучения.

15. Доходы от старательской деятельности, если они не-

посредственно связаны с работой по добыче ценных полезных

ископаемых.

16. Проценты и выигрыши по банковским вкладам, госу-

дарственным казначейским обязательствам.

17. Суммы, полученные лицом в возмещение потерь в резуль-

тате утраты трудоспособности от увечья или иного повреждения

здоровья.

18. Выплаты в связи с потерей кормильца.

19. Вознаграждения за сданную кровь, материнское молоко.

20. Суммы от продажи имущества принадлежащее гражданам.

21. Суммы от продажи продукции личного подсобного

сельского хозяйства (кроме доходов от продажи цветов и ле-

карственных растений, которые считаются результатом соот-

ветствующего промысла и облагаются налогом).

22. Доходы в денежной и натуральной форме, получаемые в

порядке наследования и дарения.

23. Суммы, выплачиваемые гражданам по договорам страхова-

ния (кроме случаев, когда страховые взносы вносились за счет

средств предприятий и организаций).

25. Суммы, получаемые по решению суда с ответчика по

расторжению брака.

26. Суммы материальной помощи в связи со стихийными

бедствиями и другими чрезвычайными происшествиями не включаются

в полном размере. Другие виды помощи до 3000 р. в год. Этот

предел законодательно устанавливается на каждый конкретный пе-

риод налогообложения.

При исчислении облагаемого совокупного дохода также не

учитывается ряд доходов и выплат, связанных с ее особыми усло-

виями, в их числе:

1. Выходные пособия, выдаваемые при увольнении работнику,

все виды денежной компенсации, полагающиеся ему в этом случае.

2. Пособие по безработице в части, не превышающий уста-

новленный необлагаемый минимум заработной платы.

3. Суммы стипендий, выплачиваемых за счет средств госу-

дарственного фонда занятости в период профессионального обуче-

ния и переобучения работников.

Следующую группу необлагаемых налогов составляют так на-

зываемые компенсационные выплаты. Они представляют собой де-

нежные выплаты работникам для возмещения дополнительных расхо-

дов, возникающих при выполнении ими служебных обязанностей,

или для денежной компенсации положенных натуральных выдач. К

таким компенсационным выплатам относятся.

1. Все компенсационные выплаты, предусмотренные действую-

щим законодательством, за исключением компенсации за неисполь-

зованный отпуск при увольнении.

2. Выплаты взамен бесплатно предоставляемых жилых помеще-

ний и коммунальных услуг.

3. Выплаты взамен положенного натурального довольствия.

Последнюю группу необлагаемых доходов составляют доходы,

полученные в натуральной форме.

Таким образом , перечисленные выше доходы, выплаты, выда-

чи, как в денежной, так и в натуральной форме не принимаются

во внимание при расчете облагаемого совокупного дохода. Все

другие, включая заработную плату, премии, входят в его расчет.

Исчисленный облагаемый доход еще не может служить для оп-

ределения величины подоходного налога, так как облагаемый до-

ход может быть уменьшен на предусмотренных законом льгот. Как

уже отмечалось, в новом законодательстве льготы унифицированы

и установлены в размере кратном принятом необлагаемому мини-

муму заработной платы.

### СТАВКИ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Размер облагаемого со- Сумма налога

вокупного дохода, пол-

ученного в календарном году

До 200000 руб. 12% с суммы дохода

200001-400000 24000 руб.+20% с суммы,

превышающей 200000 руб.

400001-600000 64000 руб.+30% с суммы,

превышающей 400000 руб.

600001 и выше 124000 руб.+40% от суммы

превышающей 600000 руб.

### НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ

### ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Облагаемым доходом здесь считается доход, рассчитываемый

как разность между общим полученным доходом в денежном и нату-

ральном выражении и документально подтвержденными расходами,

связанными с получением доходов. Обьектом обложения здесь

выступает предпринимательский доход лица, которое оно извлека-

ет от ведения дела на коммерческих началах. Доходы получаемые

в натуральном выражении, считают по действующим ценам и сумми-

руются с собственно денежным доходами.

К числу расходов, связанных с получением предпринима-

тельского дохода, относятся:

1. Затраты на приобретение сырья, материалов, топлива,

энергии, полуфабрикотов и др.

2. Амортизационные отчисления на полное восстановление

основных фондов.

3. Расходы на все виды ремонта основных фондов.

4. Арендная плата, уплачиваемая предпринимателем.

5. Расходы на оплату труда привлеченных лиц, заключивших

трудовой договор с предпринимателем.

6. Отчисления на социальное и медицинское страхование

работников.

7. Платежи по договорам имущественного страхования.

8. Проценты по полученным краткосрочным банковским креди-

там, кроме процентов по просроченным и отсроченным ссудам.

9. Комиссионное отчисление торговым организациям, через

которые организуется реализация товаров.

10. Расходы на рекламу.

11. Регистрационный сбор за право торговли, если произво-

дитель самостоятельно реализует товар.

12. Другие расходы, связанные с извлечением предпринима-

тельского расхода.

Понесенные убытки не относятся к числу расходов при опре-

делении облагаемого дохода.

Ознакомление с перечнем вычитаемых из общего дохода

расходов позволяет сказать, что в данном случае объектом обло-

жения фактически выступает чистый доход предпринимателя. Далее

он уменьшается на величину установленного необлагаемого мини-

мума, расходов на детей и иждивенцев, если для плательщика

предпринимательский доход является единственным источником до-

хода.

Налогообложение осуществляется налоговыми органами по

месту постоянного места жительства плательщика, а если он свою

деятельность осуществляет в другом месте, то по месту его де-

ятельности.

По окончании года является перерасчет суммы налога, исхо-

дя из фактически полученных доходов, включая доходы за работу

на предприятиях, учреждениях, организациях, а разница между

величиной налога по авансовым платежам и рассчитанной по фак-

тическим данным взыскивается с плательщика, возвращается ему

или засчитывается в счет будущих взносов не позднее 1 июня го-

да, следующего за расчетным.

## Необходимые документы для создания предприятия

### З А Я В Л Е Н И Е

Прошу зарегистрировать Устав предприятия "М и М". Предприятие

"М и М" является индивидуальным частным, предмет деятельности:

- создание конкурентоспособной продукции, путем реализации

научно-технических разработок с последующим их внедрением в народное

хозяйство;

- оказание услуг заинтересованным государственным, общественным и

прочим организациям и предприятиям, кооперативам и отдельным гражданам

в закупке, обслуживании и эксплуатации средств вычислительной техники,

а также услуг по разработке, внедрению, обучению и обслуживанию

программно-технических комплексов и систем на базе различных типов

вычислительной техники;

- инвестиционно-финансовая, инновационная и торгово-сбытовая

деятельность, включая такие виды как операции с недвижимостью,

выполнение и финансирование проектно-технологических и строительных

работ, брокерская и посредническая деятельность, лизинг,

траст-операции.

Местонахождение: г.Москва, ул.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

\_\_\_\_\_\_\_.

Прилагаю: Устав предприятия, квитанция об уплате госпошлины.

Учредитель и директор предприятия =\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_=

"У Т В Е Р Ж Д А Ю" П Р Е Д П Р И Я Т И Е

Учредитель предприятия зарегистрировано

Администрация \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/

Ставропольского Края

"\_\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_1999г. "\_\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_1999г.

N \_\_\_\_\_\_\_\_

Губернатор СК

м.п.

### У С Т А В

индивидуального частного предприятия

"М и М"

Открыт расчетный

счет N \_\_\_\_\_\_\_\_\_

Главный бухгалтер банка

г. Ставрополь

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Предприятие создано в соответствии с Законом РСФСР

"О предприятии и предпринимательской деятельности".

1.2. Название предприятия на русском языке "М и М",

название предприятия на иностранном языке "М & M".

Далее в Уставе предприятие "М и М" именуется "Предприятие".

1.3. Субъектом предпринимательской деятельности является

гражданин РФ Маслов Владимир Алексеевич не ограниченный в

установленном законом порядке в своей дееспособности и являю-

щийся собственником имущества.

1.4. Предпринимательская деятельность осуществляется как

самим собственником, так и субъектом, управляющим его имущест-

вом на праве хозяйственного ведения с установлением пределов

такого ведения собственником имущества.

1.5. Отношения субъекта, управляющего Предприятием и

собственника имущества регламентируется договором /контрак-

том/, определяющим взаимные обязательства сторон, ограничения

прав использования имущества и осуществления отдельных видов

деятельности, порядок и условия финансовых взаимоотношений и

материальной ответственности сторон, основания и условия

расторжения договора.

1.6. Предприятие является самостоятельным хозяйствующим

субъектом, созданным для производства продукции, выполнения

работ, оказания услуг в целях удовлетворения общественных пот-

ребностей и получения прибыли. Предприятие самостоятельно осу-

ществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продук-

цией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после

уплаты налогов и других обязательных платежей.

1.7. Местонахождение: 123631, г.Ставрополь, ул.Мира,

дом 28, корпус 2, кв.12.

1.8. Предприятие действует на основе полного хозяйствен-

ного расчета, самофинансирования и самоокупаемости, обладает

обособленным имуществом, имеет самостоятельный баланс, расчет-

ный, валютный и другие счета в банках, круглую печать с назва-

нием Предприятия, угловой штамп, товарный знак, эмблему.

1.9. Предприятие имеет право от своего имени приобретать

имущественные и неимущественные права, нести обязанности всем

принадлежащим ему имуществом, быть истцом и ответчиком в суде,

арбитраже и третейском суде.

1.10. Предприятие имеет право открывать филиалы и

представительства территориально обособленные как на террито-

рии РФ и стран СНГ, так и за рубежом.

1.11. Предприятие имеет право на товарный знак и эмблему,

изображающие название Предприятия, которые могут помещаться на

круглой печати и угловом штампе предприятия, на выпускаемой

продукции.

1.12. Предприятие участвует во внешнеэкономической дея-

тельности на основе валютной самоокупаемости и самофинансиро-

вания. Имеет право осуществлять в установленном законода-

тельством РФ порядке самостоятельно или через внешнеторго-

вые организации экспортно-импорные операции, необходимые для

его хозяйственной деятельности. Имеет право совершать как в

РФ, так и за границей сделки, банковские операции иные юри-

дические акты с учреждениями, организациями, предприятиями и

отдельными лицами, в том числе заключать договоры купли-прода-

жи, мены, подряда, займа, перевозки, страхования, поручения и

представительства, комиссии, о совместной деятельности, участ-

вовать в торгах, конкурсах.

1.13. Предприятие имеет право иметь валютные счета как в

банках РФ, так и за границей. Предприятие имеет право откры-

вать за границей филиалы и представительства.

Валютные взаимоотношения Предприятия с республиканским и

местным бюджетом регулируется законодательством РФ. Валют-

ная прибыль Предприятия после уплаты налогов в республиканский

и местный бюджет используется предприятием самостоятельно.

Предприятие имеет право пользоваться кредитом советских и за-

рубежных банков и коммерческим кредитом в иностранной валюте,

а также приобретать валюту на аукционах, валютных биржах, у

юридических лиц и граждан в порядке, установленном законода-

тельством.

2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Предприятие является индивидуальным частным предпри-

ятием и принадлежит гражданину Маслову Владимиру Алексеевичу

на праве собственности.

2.2. Имущество индивидуального частного Предприятия фор-

мируется из имущества учредителя в виде денежного взноса учре-

дителя в размере пяти тыс. рублей, который вносится в месячный

срок со дня открытия счета и имущественного взноса в виде

программно-технического комплекса на базе IBM АТ в составе

персонального компьютера "PENTIUM-III", SVGA монитора, матричного

принтера "EPSON", общей стоимостью 45 тыс.рублей, а

также полученных доходов и других законных источников.

2.3. Собственник индивидуального частного Предприятия

несет ответственность по обязательствам Предприятия в пределах

имущества Предприятия.

2.4. Предприятие по своим обязательствам отвечает всем

своим имуществом.

3. ПРАВОВОЙ СТАТУС ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

3.1. Собственник имущества приобретает статус предприни-

мателя с момента регистрации Предприятия и имеет права:

- начинать и вести предпринимательскую деятельность путем

учреждения, приобретения или преобразования Предприятия;

- выступать в отношениях с юридическими и физическими ли-

цами в качестве руководителя Предприятия;

- привлекать на договорных началах и использовать фи-

нансовые средства, объекты интеллектуальной собственности,

имущество имущество и отдельные имущественные права граждан и

юридических лиц;

- самостоятельно формировать производственную программу,

выбирать поставщиков и потребителей совей продукции, устанав-

ливать на нее цены в пределах, определенных законодательством

РСФСР и договорами;

- осуществлять внешнеэкономическую деятельность в уста-

новленном порядке;

- осуществлять административно-распорядительную деятель-

ность по управлению Предприятием;

- нанимать и увольнять работников Предприятия в соот-

ветствии с действующим законодательством и Уставом;

- распоряжаться прибылью предприятия в соответствии с за-

конодательством РФ, договорами и Уставом Предприятия;

- пользоваться услугами системы государственного социаль-

ного обеспечения, медицинского и социального страхования;

- образовывать союзы, ассоциации и другие объединения

предпринимателей;

- оспаривать в суде /арбитраже/ в установленном законом

порядке действия граждан, юридических лиц, органов госу-

дарственного управления.

3.2. Предприниматель несет обязанности:

- выполнять обязательства, вытекающие из законодательства

РФ и заключенных им договоров;

- заключать в соответствии с законодательством РФ са-

мостоятельно или от имени Предприятия трудовые договоры с ра-

ботающими по найму гражданами или уполномоченными ими органами;

- полностью рассчитываться со всеми работниками Предприя-

тия согласно заключенным договорам, независимо от финансового

состояния Предприятия;

- осуществлять социальное, медицинское и иные виды обяза-

тельного страхования граждан, работающих по найму, обеспечи-

вать им условия для трудовой деятельности в соответствии с за-

конодательством РФ и коллективным договором;

- выполнять решения центральных и местных органов власти

по социальной защите инвалидов и других лиц с ограниченной

трудоспособностью;

- своевременно представлять отчетные документы о доходах

Предприятия и уплачивать налоги в порядке и размерах, опреде-

ляемых законодательством РФ;

- заявлять о банкротстве Предприятия в случае невозмож-

ности исполнения обязательств перед кредиторами.

3.3. Ответственность предпринимателя.

Предприниматель несет ответственность в соответствии с

законодательством РФ за ненадлежащее исполнение заключенных

договоров, нарушение прав собственности других субъектов, заг-

рязнение окружающей среды, нарушение антимонопольного законо-

дательства, несоблюдение безопасных условий труда, реализации

потребителям продукции, причиняющей вред здоровью.

предприниматель отвечает перед кредиторами имуществом

Предприятия в соответствии с организационно-правовой формой

Предприятия.

3.4. Собственник имущества имеет право по договору /конт-

ракту/ передать свои права по управлению Предприятием другому

лицу с одновременной передачей прав и обязанностей предприни-

мателя. Лицо, получившее по договору /контракту/ права предп-

ринимателя, в соответствии с законом РФ несет ответствен-

ность перед собственником имущества Предприятия за невыполне-

ние обязательств, предусмотренных договором /контрактом/.

3.5. Участие предпринимателя в распределении прибыли.

Прибыль Предприятия после уплаты налогов, других обяза-

тельных платежей, дивидентов поступает в распоряжение предпри-

нимателя и используется им самостоятельно, если иное не пре-

дусмотрено собственником имущества Предприятия.

3.6. Предприниматель, работающий по договору /контракту/,

может получать вознаграждение как в форме заработной платы,

так и в форме доли прибыли Предприятия. Формы, порядок и усло-

вия оплаты труда предпринимателя определяются договором /конт-

рактом/, заключенным с собственником имущества Предприятия.

Личные доходы предпринимателя подлежат налогообложению в

порядке, установленном законодательством РФ о налогообложе-

нии граждан.

4. ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Предмет деятельности в установленном порядке:

4.1.1. Консультационно-маркетинговые услуги.

4.1.2. Инвестиционно-финансовая, инновационная и торго-

во-сбытовая деятельность (включая такие виды как операции с

недвижимостью, выполнение и финансирование проектно-технологи-

ческих и строительных работ, брокерская и посредническая дея-

тельность, лизинг, траст-операции).

4.1.3. Предоставление широкого комплекса услуг, связанных

с вышеуказанными видами деятельности (рекламно - информацион-

ных, агентско-сервисных.

4.1.4.Организация вспомогательных производств для обеспе-

чения материалами и оборудованием деятельности, перечисленной

в п.п.4.1.1.-4.1.3.

4.1.5. Создание конкурентноспособной продукции путем реа-

лизации научно-технических разработок и последующее внедрение

ее в народное хозяйство.

4.1.6. Оказание помощи различным организациям среднего,

высшего, народного образования и дошкольного воспитания в со-

вершенствовании учебного и воспитательного процессов c исполь-

зованием достижений в области средств вычислительной техники и

новой информационной технологии.

4.1.7. Оказание помощи заинтересованным государственным,

общественным и прочим организациям и предприятиям, кооперати-

вам и отдельным гражданам в закупке, обслуживании и эксплуата-

ции средств вычислительной техники. Оказание услуг по разра-

ботке, внедрению, обучению и обслуживанию программно-техни-

ческих комплексов и систем на базе различных типов вычисли-

тельной техники.

4.1.8. Проведение самостоятельных программно-конструк-

торских, научных, научно - исследовательских работ, проектно -

конструкторских и экономических разработок.

4.1.9. Организация и обеспечение рекламной, информацион-

ной и издательской деятельности, организация выставок, семина-

ров, конкурсов и конференций как внутри страны, так и за рубе-

жом в установленном порядке.

4.1.10. Лекционно - преподавательская, консультативная

деятельность.

4.1.11. Консультации и разработка учредительных докумен-

тов по созданию совместных предприятий и производств, акцио-

нерных и смешанных обществ, торговых домов и ассоциаций в РФ

и за рубежом.

4.1.12. Проработка вопросов внешнеэкономического и науч-

но-технического сотрудничества, производственной кооперации и

других форм внешнеэкономических связей.

4.1.13. Разработка концепции управления совместными

предприятиями и другими организациями, их организационных

структур и процедур принятия решения.

4.1.14. Консультации по финансовым и валютным вопросам и

специальным формам внешнеэкономических связей ( лицензии,

ноу-хау, инжинииринг).

4.1.15. Подготовка расчетов и контрактных цен на объекты

внешнеторговой купли-продажи, обмена, аренды, консигнации, ко-

операции и прямых связей.

4.1.16. Консультации по правовым вопросам хозяйственной и

внешнеэкономической деятельности.

4.1.17. Проведение анализа и подготовка обзоров рынков

товаров и услуг, подготовка рекомендаций по повышению конку-

рентноспособности выпускаемой продукции.

4.1.18. Организация внешнеэкономической деятельности с

соблюдение установленного порядка. Предприятие может осущест-

влять один или более видов деятельности из перечисленных в п.4

в соответствии с приоритетами и планами развития, определяемым

учредителем предприятия.

4.2. Предприятие самостоятельно планирует свою деятель-

ность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на

производимую продукцию, работы, услуги и необходимости обеспе-

чения производственного и социального развития Предприятия,

повышения личных доходов его работников.

4.3. Фонды Предприятия.

Предприятие имеет уставной фонд в размере пяти тыс. руб-

лей. Предприятие формирует страховой фонд, фонд развития, оп-

латы труда и другие фонды по своему усмотрению.

4.4. Финансовые и кредитные отношения.

Источником формирования финансовых ресурсов является при-

быль, амортизационные отчисления, средства, полученные от про-

дажи ценных бумаг, паевые и иные взносы членов трудового кол-

лектива Предприятия, а также кредиты и другие поступления не

противоречащие закону.

4.5. Предприятие несет полную ответственность за соблюде-

ние кредитных договоров и расчетной дисциплины.

4.6. Трудовые отношения.

Отношения работников и Предприятия, возникшие на основе

трудового договора, регулируются законодательством РФ о

труде, формы, системы и размер оплаты труда работников Предп-

риятия, а также другие виды их доходов устанавливаются Предп-

риятием самостоятельно. Предприятие обеспечивает гарантирован-

ный законом минимальный размер оплаты труда и меры социальной

защиты работников, независимо от вида собственности.

4.6. Социальная деятельность.

Социальное развитие, улучшение условий труда, обязатель-

ное социальное и медицинское страхование и социальное обеспе-

чение работников Предприятия и членов их семей регулируется

законодательством РФ.

Предприятие обязано обеспечить своим работникам безо-

пасные условия труда и несет ответственность в установленном

законодательством порядке за ущерб, причиненный их здоровью и

трудоспособности.

4.7. Предприятие может самостоятельно устанавливать для

своих работников дополнительные отпуска, сокращенный рабочий

день, иные льготы, а также поощрять работников организаций,

обслуживающих трудовой коллектив и не входящих в состав Предп-

риятия.

4.8. Контроль за деятельностью Предприятия.

Предприятие ведет бухгалтерскую и статистическую отчет-

ность в порядке, установленном законодательтвом РФ. Бухгал-

терская работа ведется бухгалтером, а в случае его отсутствия

руководителем Предприятия.

Ревизия осуществляется один раз в год ревизором Предприя-

тия, назначаемым его руководителем, а при его отсутствии,

Предприятие на договорных началах пользуется услугами специа-

лизированных организаций и предприятий.

4.9. Предприятие представляет государственным органам ин-

формацию, необходимую для налогообложения и ведения общегосу-

дарственной системы сбора и обработки экономической информа-

ции.

4.10. Предприятие имеет право не представлять иформацию,

содержащую коммерческую тайну. Перечень сведений, составляющих

коммерческую тайну определяется руководителем Предприятия. Пе-

речень сведений, которые не могут составлять коммерческую тай-

ну, определяется Правительством РФ.

4.11. Налоговые, природоохранные, антимонопольные и дру-

гие государственные органы, на которые законодательством РФ

возложена проверка деятельности Предприятия, осуществляет ее

по мере возникновения необходимости и в пределах своей компе-

тенции.

4.12. За искажение государственной отчетности должностные

лица Предприятия несут установленную законом РФ материаль-

ную, административную и уголовную ответственность.

4.13. Ответственность Предприятия.

За нарушение договорных, кредитных, расчетных и налоговых

обязательств, продажу товаров, пользование которыми может при-

чинить вред здоровью населения, а равно нарушение иных правил

предпринимательской деятельности. Предприятие несет от-

ветственность в соответствии с законодательством РФ.

4.14. Предприятие обязано возместить ущерб, причиненный

нерациональным использованием земли и других природных

ресурсов, загрязнением окружающей среды, нарушением правил бе-

зопасности производства, санитарно-гигиенических норм и требо-

ваний по защите здоровья его работников, населения и потреби-

телей продукции.

5. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

5.1. Управление осуществляется в соответствии с законода-

тельством РФ и настоящим Уставом. Собственник имущества са-

мостоятельно определяет структуру органов управления и затраты

на их содержание.

5.2. Собственник имущества осуществляет свои права по уп-

равлению Предприятием непосредственно либо через уполномочен-

ные им органы. Собственник или уполномоченные им органы могут

полностью или частично делегировать эти права высшему органу

управления Предприятием, совет, правление и др.

5.3. Руководителями могут быть: директор, управляющий,

руководители коллективных органов управления /председатель Со-

вета, председатель Правления и др./.

5.4. Собственник имущества может непосредственно управ-

лять Предприятием или на основании договора /контракта/ пере-

дать свои права полностью или частично другому лицу.

5.5. Собственник имущества в необходимых случаях создает

коллегиальные формы управления: советы, правления и др., кото-

рые осуществляют управление Предприятием на основании договора

с собственником.

5.6. Найм /назначение/ руководителя Предприятия является

правом собственника имущества и реализуется им непосредствен-

но, а также через уполномоченные им органы, которым делегиро-

ваны права по управлению Предприятием /совет, правление и др./.

5.7. При найме /назначении, избрании/ руководителя Предп-

риятия с ним заключается договор /контракт/, в котором опреде-

ляются права, обязанности и ответственность руководителя перед

собственником имущества и трудовым коллективом, условия оплаты

его труда, срок контракта, условия освобождения от занимаемой

должности.

5.8. Руководитель без доверенности действует от имени

Предприятия, представляет его интересы, распоряжается имущест-

вом Предприятия, заключает договоры, в том числе трудовые, вы-

дает доверенности, открывает в банках расчетный и другие сче-

та, валютные счета в банках РФ и в иностранных банках, поль-

зуется правом распоряжения средствами, утверждает штаты, изда-

ет приказы и дает указания, обязательные для всех работников

Предприятия.

5.9. Руководитель может быть освобожден от занимаемой

должности до истечения срока договора /контракта/ по основани-

ям, предусмотренным договором и законодательством РФ.

5.10. Трудовой коллектив Предприятия.

Трудовой коллектив Предприятия составляют все граждане,

участвующие своим трудом в его деятельности на основе трудово-

го договора.

5.11. Компетенция трудового коллектива.

Трудовой коллектив решает вопросы:

- о необходимости заключения с администрацией коллектив-

ного договора, рассматривает и утверждает его проект;

- рассматривает и решает вопросы самоуправления трудового

коллектива в соответствии с настоящим Уставом;

- определяет перечень и порядок предоставления работникам

Предприятия социальных льгот из фондов трудового коллектива;

- определяет и регулирует формы и условия деятельности на

Предприятии политических партий, религиозных и других общест-

венных организаций.

5.12. Взаимоотношения трудового коллектива и предпринима-

телем, охрана труда, социальное развитие, участие работников в

прибыли Предприятия регулируется законодательством РФ,

настоящим Уставом и коллективным договором. Споры, возникающие

при заключении и исполнении трудового договора, разрешаются в

порядке, установленном законодательством РФ.

6. ОБЩИЕ  3 УСЛОВИЯ УЧРЕЖДЕНИЯ И ПРЕКРАЩЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПРЕДПРИЯТИЯ

6.1. Предприятие учреждается по решению собственника иму-

щества гр. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, который утверждает Устав предприятия,

вносит в него изменения и дополнения.

6.2. Прекращение деятельности Предприятия может быть осу-

ществлено в виде его ликвидации или реорганизации /слияние,

присоединение, разделение, выделение, преобразование в иную

организационно-правовую форму/.

Ликвидация и реорганизация Предприятия производится по

решению собственника с согласия трудового коллектива либо по

решению суда. Реорганизация Предприятия, которая может вызвать

экологические, социальные, демографические и иные последствия,

затрагивающие интересы населения территории, должна согласовы-

ваться с соответствующим Советом народных депутатов.

6.3. Предприятие ликвидируется в случаях:

- признания банкротом;

- принятия решения о запрете деятельности из-за невыпол-

нения условий, установленных законодательством РФ, если в

предусмотренный решением срок не обеспечено соблюдение условий

или не изменен вид деятельности;

- признания судом недействительным учредительных докумен-

тов и решения о создании Предприятия;

- по другим основаниям, предусмотренным законодательными

актами РФ и входящих в его состав республик.

6.4. При реорганизации и ликвидации Предприятия увольняе-

мым работникам гарантируется соблюдение их прав и интересов в

соответствии с законодательством РФ и входящих в его состав

республик.

6.5. Предприятие считается реорганизованным или ликвиди-

рованным с момента исключения его из Государственного реестра.

6.6. Ликвидационная комиссия образуется собственником

имущества Предприятия или уполномоченныи им органом, совместно

с трудовым коллективом. По их решению ликвидация может прово-

диться самим Предприятием в лице его органа управления.

Собственник, суд или орган, уполномоченный создавать

Предприятие, принявший решение о ликвидации Предприятия, уста-

наливает порядок и сроки проведения ликвидации, а также срок

для заявления претензий кредиторов, который не может быть ме-

нее двух месяцев с момента объявления о ликвидации.

Ликвидационная комиссия либо другой орган, проводящий

ликвидацию Предприятия, помещает в официальной печати по месту

нахождения Предприятия публикацию о его ликвидации и о порядка

и сроке заявления кредиторами претензий. Наряду с этой публи-

кацией ликвидационная комиссия /орган, проводящий ликвидацию/

обязана провести работу по взиманию дебиторской задолженности

Предприятию и выявлению претензий кредиторов. Кредиторы и иные

юридические лица, состоящие в договорных отношениях с ликвиди-

руемым преприятием, извещаются о ликвидации Предприятия в

письменном виде.

Ликвидационная комиссия /орган, проводящий ликвидацию/

оценивает наличное имущество ликвидируемого Предприятия и

расчитывается с кредиторами, составляет ликвидационный баланс

и представляет его собственнику или органу, назначившему лик-

видационную комиссию.

6.7. Сведения о собственнике имущества Предприятия:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

паспорт серия \_\_\_\_\_\_\_ N \_\_\_\_\_\_\_\_\_

выдан \_\_\_ о/м г.Ставрополь прописан \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

\_\_\_\_\_\_

Подпись учредителя Предприятия

=\_\_\_\_\_\_\_\_=

### З А Я В Л Е Н И Е

Настоящим подтверждаю, что я являюсь квартиросъемщиком квартиры по

указанному адресу и согласен предоставить малому предприятию "МиМ"

юридический адрес по месту своего проживания: г.Ставрополь,

ул.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

"\_\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_1991г. =\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_=

Подпись гр-на \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ по паспорту \_\_\_\_\_\_ N \_\_\_\_\_\_\_ заверяю:

Начальник РЭУ - \_\_

= =

Начальнику УВД

г.Ставрополь

тов. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

На основании решения N\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ года Администрации Ставропольского края зарегистрирован Устав малого предприятия "М и М". В этой связи прошу Вас дать разрешение на изготовление одной круглой печати. Разрешение на изготовление печати доверяется получить директору малого предприятия

"М и М" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (паспорт серия\_\_\_\_\_\_\_\_\_

N\_\_\_\_\_\_\_\_, выдан \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_ о/м г.Ставрополь). Ответственным за хранение печати является директор малого

предприятия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Директор малого предприятия "М и М"

=\_\_\_\_\_\_\_\_=

"\_\_" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_г.

# Маркетинговая деятельность

## Оборот предприятия

Оборотные фонды производственных объединений (пpедпpиятий) по

их назначению в процессе воспроизводства подpазделяются на четые

гpуппы: пpоизводственные запасы; незавеpшенное пpоизводство; го-

товые изделия на складе и отгpуженные; денежные сpедства, нахо-

дящиеся в кассе и на pасчетном счете, и сpедства в pасчетах.

Пpоизводственные запасы и незавешенное пpоизводство пpедстав-

ляют собой пpоизводственные обоpотные фонды объединений, пpедп-

риятий (обоpотные фонды пpоизводства). Пpоизводственные запасы

находятся лишь в сфеpе пpоизводства, а не в самом пpоцессе пpо-

изводства, поскольку в данный момент вpемени они не подвеpгаются

обpаботке, а являются потенциальными элементами пpоизводства.

Однако они необходимы, так как обеспечивают непpеpывность пpо-

цесса пpоизводства. Незавеpшенное пpоизводство - это пpедметы

тpуда, котоpые находятся непосpедственно в пpоцессе пpоизводства

и подвеpгаются обpаботке. По существу это незаконченные пpоиз-

водством изделия pазной степени готовности.

Основное назначение обоpотных фондов пpоизводства (пpоизводс-

твенных запасов и незавеpшенного пpоизводства) - обеспечить бес-

пеpебойность и pитмичность пpоцесса пpоизводства.

Последние две гpуппы - готовые изделия, а также денежные

сpедства в кассе, на pасчетном счете и сpедства в pасчетах -

составляют обоpотные фонды обpащения; потpебность в этих оборот-

ных фондах обусловливается непpеpывностью пpоцесса кpугообоpота

фондов пpоизводственных объединений (пpедпpиятий).

Классификация обоpотных фондов пpоизводства и обpащения в

пpомышленности может быть пpедставлена следующей схемой

(см.pис.1).

По отpаслям пpомышленности стpуктуpа обоpотных фондов склады-

вается pазлично в зависимости от технологии пpоизводства, но-

менклатуpы пpоизводимой пpодукции, степени ее сложности, условий

снабжения и сбыта готовой пpодукции, фоpмы pасчетов, состояния

платежной дисциплины.

Рассмотим подpобнее составные элементы и стpуктуpу обоpотных

фондов (в основном ноpмируемых запасов).

Сыpье и основные матеpиалы - пpодукция добывающей или обpаба-

тывающей пpомышленности и сельского хозяйства, котоpая непос-

pедственно входит составной частью в изделие, в вещество пpодук-

та и в pезультате обpаботки или пеpеpаботки меняет свою фоpму и

некотоpые качества.

К сыpью относится пpодукция добывающей пpомышленности и сель-

ского хозяйства (pуда, сахаpная свекла, лен, шеpсть, хлопок и

дp.),a к основным матеpиалам - пpодукция обpабатывающей пpомыш-

ленности (алюминий, железо, ткани, пpяжа и т.д.).

В зависимости от номенклатуpы выпускаемой пpодукции сыpье и

основные матеpиалы для отдельных отpаслей пpомышленности бывают

pазличными: для машиностpоения - металл, обувной пpомышленности

- кожа, мебельной - пиломатеpиалы, текстильной - пpяжа и т.д.

Однако номенклатуpа сыpья и основных матеpиалов на каждом пpоиз-

водственном объединении, как пpавило, включает большое количест-

во наименований. Так, у объединений (пpедприятий) машиностpоения

основными матеpиалами являются не только металл, но и деpево,

текстиль, кожа, pезинотехнические изделия и дp. Эти матеpиалы в

свою очеpедь имеют большое количество маpок, пpофилей, соpтоpаз-

меpов.

В эту же гpуппу обоpотных фондов в пpактике планиpования и

учета включаются покупные полуфабpикаты - шаpикоподшипники,

контpольно-измеpительные пpибоpы и т.д., котоpые, как и основные

матеpиалы, входят в состав изделия, но не подвергаются пеpеpа-

ботке.

В пpоцессе тpуда сыpье и основные матеpиалы могут входить в

вещество изготовляемого пpодукта как главная или вообще как

субстанция пpодукта. Некотоpые экономисты к основным относят

лишь те матеpиалы, котоpые составляют главную субстанцию пpодук-

та. Это суживает понятие основных матеpиалов. Напpимеp, главную

субстанцию пpи пpоизводстве автомобиля составляет металл. Отсюда

может быть сделан непpавильный вывод, будто бы остальные матеpи-

алы - pезина, кожа, текстиль, пластмасса и т.д. - должны быть

отнесены к вспомогательным матеpиалам.

Экономически опpавдано относить к основным матеpиалам, как

это делается на пpактике, все виды матеpиалов, котоpые входят

непосpедственно в состав пpодукта. Пpавильная классификация ма-

теpиалов имеет большое теоpетическое и пpактическое значение:

она создает пpедпосылки для экономически обоснованного планиpо-

вания и учета затpат матеpиалов и их запасов.

В pазных отpаслях пpомышленности удельный вес сыpья и основ-

ных матеpиалов в ноpмиpуемых запасах неодинаков. Это связано

пpежде всего с номенклатуpой изготовляемой пpодукции, технологи-

ей пpоизводства, матеpиалоемкостью изделий, а также с условиями

матеpиально-технического снабжения.

Вспомогательные матеpиалы - пpедметы тpуда, котоpые не входят

в выpабатываемую пpодукцию, но участвуют в ее создании или со-

действуют пpоцессу ее пpоизводства. Общими для всех отpаслей

пpомышленности вспомогательными матеpиалами являются: смазочные,

обтиpочные, pемонтные, осветительные и хозяйственные. На пpакти-

ке к вспомогательным относят также матеpиалы, котоpые входят в

состав пpодукции в небольших количествах для пpидания ей ка-

ких-либо дополнительных свойств (кpаски,лаки и дp.). Номенклату-

pа вспомогательных матеpиалов очень большая: в некотоpых объеди-

нениях (пpедпpиятиях) она насчитывает сотни наименований.

В pяде случаев матеpиалы, являющиеся основными для одних от-

pаслей, служат для дpугих вспомогательными, и наобоpот. Это

обусловлено тем, что матеpиалы относятся к основным или вспомо-

гательным не по их физическим или химическим свойствам, а в за-

висимости от той pоли, какую они игpают в пpоизводстве. Напpи-

меp, пpи добыче угля в угольной пpомышленности деpево, металл

матеpиально не входят в состав добываемого угля, а обслуживают

пpоцесс пpоизводства и относятся к вспомогательным матеpиалам,

тогда как в дpугих отpаслях пpомышленности (машиностpоение, ме-

бельная пpомышленность и дp.) эти же матеpиалы входят составной

частью в выpабатываемые изделия и являются основными.

Топливо (уголь, нефть, дpова и т.д.) относится к пpедметам

тpуда, котоpые матеpиально не входят в готовый пpодукт, но со-

действуют пpоцессу пpоизводства.

Всвязи с тем,что топливо имеет большое значение для наpодного

хозяйства, оно планиpуется и учитывается отдельно от вспомога-

тельных матеpиалов. Пpи потpеблении на технологические цели,т.е.

непосpедственно в пpоцессе пpоизводства, топливо используется

для того, чтобы вызвать те или иные качественные изменения в об-

pабатываемых матеpиалах или полуфабpикатах (пpи плавке в метал-

луpгии и литейных цехах, пpи нагpеве металла в кузницах). Топли-

во может использоваться и для выpаботки энеpгии - осветительной,

двигательной, а также для бытовых нужд.

При планировании и учете к производственным запасам относятся

также малоценные и быстроизнашивающиеся предметы.

Как отмечалось раньше, основным фондам присущи длительный пе-

риод функционирования и постепенное перенесение стоимости в сто-

имость продукта. Однако средства труда относятся к основным фон-

дам не только по признаку длительности функционирования. Прихо-

дится принимать во внимание прежде всего такие составные части

средств труда, существование которых продолжается больше года.

Исходя из этого к оборотным фондам отнесены инструменты, приспо-

собления, хозяйственный инвентарь, спецодежда, служащие до одно-

го года, хотя по характеру перенесения стоимости они приближают-

ся к основным фондам. Кроме того,для упрощения учета и планиро-

вания к оборотным фондам приравнены также средства труда, имею-

щие незначительную стоимость, хотя они и функционируют больше

года, а также запасные части для текущего ремонта.

Положением о бухгалтерских отчетах и балансах установлено,

что не относятся к основным фондам и показываются в средствах в

обороте:

предметы, служащие до одного года (независимо от их стоимос-

ти), поскольку год является принятой мерой оборота средств;

предметы стоимостью до 100 руб. за единицу (безотносительно к

сроку их службы). Оплата указанных материальных ценностей за

счет оборотных средств облегчает их приобретение и учет;

специальные инстpументы и пpиспособления, поскольку возмож-

ность многокpатного пpименения этих оpудий тpуда огpаничена;

сециальные одежда и обувь, а также постельные пpинадлежности

независимо от сpoка их службы, что упpощает их планиpование и

учет;

пpибоpы, сpедства автоматизации и лабоpатоpное обоpудование

стоимостью до 300 pублей за единицу, пpиобpетенные научно-иссле-

довательскими оpганизациями, являющимися пpоизводственными и

стpуктуpными единицами объединений, а также объединениями

(пpедпpиятиями) для центpальных заводских лабоpатоpий.

Указанные матеpиальные ценности объединяются в гpуппу мало-

ценных и быстpоизнашивающихся пpедметов.

Стpуктуpа малоценных и быстpоизнашивающихся пpедметов не оди-

накова в pазличных отpаслях пpомышленности. В машиностpоении,

напpимеp, пpеобладают малоценный инстpумент и пpоизводственные

пpиспособления, в угольной и металлуpгической пpомышленности -

инстpументы и спецодежда.

В составе обоpотных фондов объединений (пpедпиятий) учитыва-

ются также запасные части, необходимые для обеспечения своевpе-

менного текущего pемонта основных фондов.

Остатки сыpья, основных и вспомогательных матеpиалов, покуп-

ных полуфабpикатов, топлива, малоценных и быстpоизнашивающихся

пpедметов, запасных частей для текущих pемонтов пpинято объеди-

нять в гpуппу "пpоизводственные запасы". В отчетных балансах

объединений (пpедпpиятий) в пpоизводственные запасы включаются

не только обоpотные фонды, но частично и фонды обpащения. Это

обусловлено тем, что вpемя движения документов и гpузов, как

пpавило, не совпадает. В зависимости от pасстояния между постав-

щиком и покупателем счета для оплаты поступают к покупателю

pаньше или позже гpузов: пpи небольших pасстояниях гpузы посту-

пают к покупателю pаньше, а пpи больших, наобоpот позднее, чем

оплачен счет.

Оплаченные объединением (пpедпpиятием), но не поступившие

гpузы включаются в пpоизводственные запасы. Эти запасы отличают-

ся от запасов, находящихся на складе, тем, что физически они не

могут быть использованы в пpоизводстве; поэтому их нельзя отнес-

ти к обоpотным фондам, находящимся в пpоизводстве; по существу

они являются фондами обpащения. По меpе пpибытия этих гpузов они

из фондов обpащения пеpеходят в пpоизводственные запасы.

К обоpотным фондам, находящимся непосpедственно в пpоцессе

пpоизводства, относятся незавеpшенное пpоизводство, полуфабpика-

ты собственного изготовления и pасходы будущих пеpиодов.

Незавеpшенное пpоизводство - не законченные пpоизводством из-

делия pазной степени готовности, находящиеся в пpоизводственных

цехах, где они должны быть подвеpгнуты дальнейшей доpаботке. К

незавеpшенному пpоизводству относятся также законченные обpабот-

кой изделия, но не пpинятые ОТК пpедпpиятия вследствии того, что

они не пpошли установленные испытания, не соответствуют стандаp-

там, техническим условиям или не укомплектованы так, как пpедус-

мотpено в договоpах с заказчиками.

Незавеpшенное пpоизводство имеет наиболее высокий удельный

вес в общих запасах в отpаслях с длительным циклом пpоизводства.

К таким отpаслям в пеpвую очеpедь относится машиностpоение. В

легкой, мясной, молочной, пищевой пpомышленности и некотоpых

дpугих, где длительность пpоизводственного цикла, как пpавило,

значительно меньше, удельный вес незавеpшенного пpоизводства ни-

же.

Полуфабpикаты собственного изготовления - законченные обpа-

боткой в том или ином цехе изделия, пеpеданные на склад и подле-

жащие дальнейшей обpаботке в данном объединении (пpедпpиятии).

Если полуфабpикаты напpавляются дpугим объединениям, пpедпpияти-

ям, то они выступают как готовые изделия.

К обоpотным фондам, находящимся непосpедственно в пpоцессе

пpоизводства, относятся и pасходы будущих пеpиодов. Пpи планиpо-

вании обоpотных сpедств и в отчете остатки pасходов будущих пе-

pиодов выделяются отдельно. Эти затpаты отличаются от незавеp-

шенного пpоизводства тем, что, будучи пpоизведены единовpеменно

или в течение небольшого пpомежутка вpемени, они относятся на

себестоимость изготовляемой пpодукции не сpазу, а постепенно,

как пpавило, в течение двух лет. Иначе говоpя, это pасходы, ко-

тоpые авансиpуются объединением (пpедпpиятием), с последующим

списанием на себестоимость пpодукции.

Фондами обpащения являются готовая пpодукция, денежные

сpедства в кассе и на pасчетном счете и сpедства в pасчетах.

Готовая пpодукция - изделия, котоpые полностью закончены об-

pаботкой, соответствуют действующим стандаpтам или утвеpжденным

техническим условиям, пpиняты техническим контpолем объединения

(пpедпpиятия) и сданы на склад либо пpиняты заказчиком в уста-

новленном поpядке.

В соответствии с существующими условиями и фоpмами pасчетов

у объединений (пpедпpиятий) -поставщиков в большинстве случаев

имеется готовая пpодукция не только на складе, но и отгpуженная,

поскольку покупатели обычно оплачивают отпpавленную им пpодукцию

не в момент отгpузки, а после получения счета. В связи с этим

часть готовой пpодукции находится в пути и числится на балансе

объединения (пpедпpиятия)-поставщика как отгpуженная.

Сpедства в сфеpе обpащения включают также денежные сpедства,

котоpые в основном находятся на pасчетном счете в Госудаpствен-

ном банке и лишь частично - в кассе объединения. Наличие у объ-

единений (пpедпpиятий) денежных сpедств обеспечивает своевpемен-

ную оплату счетов поставщиков, выплату заpаботной платы pабочим

и служащим, взнос платежей в бюджет.

Некотоpые суммы числятся у пpоизводственных объединений

(пpедпpиятий) как дебитоpская задолженность, обpазующаяся по

pасчетам с покупателями за пpоданную пpодукцию и оказанные услу-

ги (сpедства в pасчетах).

У каждой отpасли пpомышленности, а внутpи отpасли у каждого

объединения (пpедпpиятия) в зависимости от номенклатуpы выпуска-

емой пpодукции, условий пpоизводства, снабжения, сбыта и pасче-

тов складывается своя стpуктуpа обоpотных фондов.

1. В сфере производства

А.Производственные Сырье, основные материалы и

запасы покупные полуфабрикаты

Вспомогательные материалы

Топливо

Запасные части для текущего

ремонта

Малоценные и быстроизнашиваю-

щиеся

предметы

Б.Производство Незавершенное производство и

полуфабрикаты собственного

изготовления

Расходы будущих периодов

2. В сфере обращения

Готовые изделия на складе

(включая товары отгруженные,

по которым рвсчетные документы

не сданы в банк на инкассо)

Товары отгруженные по передан-

ным в банк на инкассо расчет-

ным документам

Денежные средства в кассе и на

расчетном счете

Средства в расчетах

Классификация оборотных фондов производства

и обращения в промышленности.

## КАК ЗАВОЕВАТЬ КЛИЕНТА

## Борьба за клиента

1. Меньше обещайте, больше делайте. В противном случае может произой-

ти следующее,

Средний клиент покупает в течение своей жизни пять страховых полисов,

у четырех различных страховых агентов. Это происходит потому, что:

- 3 процента переезжают на другое место жительства;

- у 5-ти процентов изменяется семейное положение:

- 9 процентов отказываются от ваших услуг из-за того, что кто-то пре-

дложил более выгодную цену:

- 14 процентов разочаровались в купленном ими товаре или услугах:

- 68 процентов отказываются от ваших услуг из-за невнимания и равно-

душия к нуждам клиента,

2. Всегда давайте 100-процентную гарантию. Если бы мы вынуждены были

жить с гарантией в 99,9%, то каждый месяц целый час пили небезопасную

воду, каждый день в аэропорту Чикаго происходили бы две рискованные по-

садки самолетов, каждый час терялось бы 16 000 писем, а каждую неделю

проводились бы 5 0 0 неправильных хирургических операций.

3. Всегда и во всем будьте профессионалом. Профессионализм виден по

поступкам и знанию того,

как достичь поставленной цели. Профессионал всегда старается достичь

лучшего ре-

зультата, Профессионал всегда собою недоволен.

4. Всегда имейте при себе записную книжку. Если вы услышали или проч-

ли что-либо и вам понравилось, то запишите эту идею или фразу.

5. Рассматривайте свою жизнь как увлекательное путешествие. Следите

за своим деловым ростом. Станьте таким, каким вы хотите быть. Во-первых,

определите конечный пункт. Какова ваша цель? Во-вторых, осознаете ли вы

свои сильные и слабые стороны? В-третьих, спланируйте свое путешествие.

6. Имейте смелость мечтать о больших делах. Смотрите цветные сны.

Представьте себе то, чего вы добиваетесь, Рассмотрите это во всех под-

робностях. Нарисуйте, И самые обычные люди способны на экстраординарные

поступки.

7. Прежде всего будьте самим собой. Вы не должны стремиться "стать

мной". В этом случае вы будете второсортной копией меня. Вы же - ориги-

нал. Заимствуйте некоторые черты у тех, кем вы восхищаетесь. Мысленно

проигрывайте события, как магнитофонную ленту. То, что вам не подходит,

попросту стирайте с этой ленты. 8. Контролируйте свое время - тем самым

вы сможете управлять своей жизнью. Делается это следующим образом:

Начертите на листке бумаги три колонки, В шапке первой колонки напи-

шите - "СРОЧНО", в шапке второй - "ВАЖНО", а третьей - "ПРОЧЕЕ". Всегда

носите этот листок с собой.

9. Помните четыре правила контроля своего времени (принцип ВОПУ\*).

Сложите все документы со своего письменного стола в одну стопку. Теперь

возьмите верхний - вы не отложите его в сторону до тех пор, пока не

Выполните его, или

Отложите его на будущее (но поставите дату, когда вы его выполните),

или

Передадите его на выполнение кому-либо другому, или

Уничтожите его.

10. Выясните, что делают все остальные, и не делайте этого. Прекрати-

те соревноваться. Начните творить.

11. Так сформируйте свой образ, имидж, чтобы он ассоциировался у ок-

ружающих со всем самым лучшим. Так работайте над собой, чтобы люди нача-

ли брать с вас пример. Работайте над устранением отрицательных черт в

своем характере и поведении.

12. Умейте распознавать поведение неудачников. Ниже приводятся неко-

торые известные поведенческие характеристики неудачников:

- они слишком заняты собой, у них нет времени на кого-либо еще;

- они не могут нести какую-либо ответственность;

- они отличаются негибким поведением:

- они не воспринимают картину в целом, не решаются вторгнуться в неи-

зведанную область;

- они отказываются подчиняться, скорее проиграют, чем выполнят инс-

трукции и победят;

- они ленивы, не потратят ни капли своего таланта и времени без того,

чтобы не потребовать прибавки;

- они только критикуют и стыдят других, постоянно ищут себе оправда-

ние и говорят, что данные проблемы неразрешимы.

13. В противовес этому вот характеристики победителей: у них есть

чувство юмора; они не сдаются, пока не выполнят свою работу: для дости-

жения успеха они делают все, что требуется; их жизнь хорошо сбалансиро-

вана. В жизни, кроме работы, есть много чего другого;

- они ориентированы на достижение цели;

- они прекрасно понимают, как вы себя чувствуете, искренне уделяют

вам все свое внимание;

- у них правильное представление о самих себе, хорошее психологичес-

кое состояние.

14. Не относитесь слишком серьезно к себе, но к своим делам относи-

тесь со всей серьезностью.

15. Что бы ни произошло, это мне по силам. Всего восемь слов, которые

обеспечат вам ориентир на всю жизнь.

Для ее увеличения существует два способа:

1. Увеличить количество семей, обслуживаемых вашим предприятием.

2. Убедить те семьи, которые уже имеют с вами дело, тратить у вас

больше денег.

## Увеличение рынка сбыта

Когда вы будете иметь представление о своей доле на рынке, можно

приступать к систематическому ее увеличению. Даже если на вашем рынке

охвачены уже все клиенты, у вас по-прежнему имеется возможность резко

увеличить объем продаж путем применения соответствующих стимулов так,

чтобы каждый из них тратил на 50% больше.

Ваш объем продаж будет зависеть от целого ряда факторов:

1. Географического положения вашей части рынка,

2. Плотности населения.

3. Уровня доходов населения в данной части рынка.

4. Типа деятельности, которой занято население.

5. Принятого здесь образа и стиля жизни.

6. Этнических характеристик населения.

7. Среднего возраста населения.

8. Типичных погодных условий в данной местности,

9. Количества конкурентов на данном рынке.

10. Типа конкуренции.

11. Природы вашей деятельности по повышению своей конкурентоспособно-

сти.

## Правила построения рекламных заголовков

1. Обещайте выгоду или вызовите любопытство. Помните, что люди поку-

пают только две вещи в мире: решение своих проблем и приятные ощущения.

Задумайтесь об этих двух критериях, когда в следующий раз сядете писать

рекламу своих товаров и услуг. Подчеркните выгоду, которую человек полу-

чит, купив ваш товар, а не свойства самого товара. Если продаваемая вами

обувь имеет мягкую стельку (свойство товара), говорите, что она "ударо-

поглощающая" (выгода). Если продаваемые вами костюмы изготовлены из сме-

си синтетики и шерсти (свойство), говорите, что они "круглогодичные"

(выгода). Рекламу с заголовками, обещающими выгоду, прочитывают вчетверо

больше людей, чем с заголовками, выгоду не сулящими. Чарльз Миллз, ви-

це-президент компании "О. М. Scott", крупнейшей в мире фирмы по выращи-

ванию газонной травы, говорит: "Людей интересуют их лужайки, а не наши

семена".

2. По возможности укажите в заголовке наименование товара. Именно на-

именование товара, а не название фирмы. Свое название укажите где-либо в

другом месте рекламы, но не в заголовке, если только в нем нет какого-то

особого значения. "ТОЛЬКО В (название магазина). ВЫ НАЙДЕТЕ (наименова-

ние товара)". Большинству людей нравится видеть название их фирмы в шап-

ке рекламного объявления, хотя для этого не хуже и нижняя часть. Не за-

будьте указать свой адрес, номер телефона и фамилию человека, к которому

можно обратиться за дополнительной информацией.

3. Хорошо (и часто лучше, чем короткий) воспринимается длинный заго-

ловок. Заголовки, состоящие более чем из десяти слов, читаются намного

лучше, чем короткие.

4. Не старайтесь казаться умнее только ради показухи. Одно недавнее

рекламное объявление, предлагавшее автомобили с каталитическими конвер-

терами, имело заголовок "НЕТ ЛИ У ВАС АЛЛЕРГИИ НА КОШЕК?\*" Читатель с

такой аллергией, конечно, обратит внимание на это объявление, но к кош-

кам оно не имеет ни малейшего отношения.

5. Руководствуйтесь какой-либо "основной идеей". Великий специалист в

области рекламы, Дэвид Огилви говорил: "До тех пор, пока ваша рекламная

кампания не будет строиться вокруг какой-либо основной идеи, она будет

блуждать в потемках, словно корабль в ночи". Вы должны найти то особен-

ное, что есть в рекламируемом вами товаре. Чем больше таких "изюминок"

вы поместите в текст объявления, тем легче будет продаваться товар.

6. Каждый раз продавайте только одну идею. Иначе вы будете только пу-

тать читателя.

7. Цените слово "новинка". Изделие-"новинка". Решение"новинка". Рек-

лама со словами "новый", "новинка" в заголовке срабатывает на 20% лучше,

8. Используйте в заголовке рекламы особые слова, потому что они сра-

батывают. К таким словам относятся (но весь список ими не ограничивает-

ся): новый, бесплатно, поразительный, только что появившийся, гарантия,

вы, сейчас. Если ваша реклама обращена к определенной аудитории, то наз-

вание ее тоже укажите в заголовке (астматики, больные ревматизмом). Вот

пример "работающего" заголовка: "ДВА МЕСЯЦА НАЗАД МЕНЯ ОБЗЫВАЛИ ПЛЕШЬЮ".

Можете быть уверены, что лысоватые мужчины обратят внимание на такой за-

головок,

9. Включите указание о местном происхождении вашего товара. Супермар-

кеты, рекламирующие продажу местных товаров, сообщают о резком увеличе-

нии оборота. Людям нравится идентифицировать себя с местным товаром. Они

горды тем, что покупают "свое". Именно по этой причине сенатор Мондейл

выиграл выборы в Миннесоте, а Дукакис - в Массачусетсе, хотя почти во

всех остальных штатах они их проиграли.

10. "Не выпендривайтесь". Двойной смысл, каламбуры, заголовки, сос-

тавленные специально, чтобы привлечь внимание, но не содержательные по

существу, не срабатывают. По кабельному телевидению пускали рекламу, в

которой известные люди заявляли нечто вроде "Мерфи Браун идет 60 минут".

Каждая такая реклама начиналась с шаблона "Ладно, хотя это и неправда,

но если бы это было на самом деле..." Большинство людей тут же прекраща-

ют обращать на такую рекламу внимание. Мы однажды составили заголовок

рекламы зимних комбинезонов, которые были закуплены в Финляндии, так:

"ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ ВАС ЭТИМИ КОМБИНЕЗОНАМИ, МЫ ПОБЫВАЛИ В ХЕЛЬСИНКИ И

ВЕРНУЛИСЬ". Ничего не скажешь, смешно, но продаже комбинезонов она никак

не способствовала.

Через неделю мы снова запустили ту же рекламу, но заголовок изменили:

"ЗА ТРИДЦАТЬ ЛЕТ СУЩЕСТВОВАНИЯ НАШЕЙ ФИРМЫ МЫ НИ РАЗУ НЕ ПРОДАВАЛИ

СТОЛЬКО КОМБИНЕЗОНОВ ЗА ТАКОЕ КОРОТКОЕ ВРЕМЯ". Этот заголовок помог нам

продать шестьдесят три комбинезона. Люди читали этот заголовок и говори-

ли: "Должно быть, эти комбинезоны - что-то потрясающее!"

11. Располагайте заголовок под иллюстрацией. Почему? Потому что люди

так читают. Взгляните на любую газету или журнал. Если ваша реклама по-

хожа на передовицу, то читательская аудитория сразу увеличивается.

12. Не делайте заголовки прописными буквами. Если вы наберете заголо-

вок вашей рекламы строчными буквами ВМЕСТО ТОГО, ЧТОБЫ НАБИРАТЬ ЕГО ТАК,

то тоже увеличите читательскую аудиторию. Происходит это потому, что че-

ловек привык читать именно строчные буквы, которыми набрано данное пред-

ложение. Да, конечно, заголовок будет набран укрупненным типографским

кеглем, но все равно строчными буквами.

13. Заголовок должен быть понятен. Джон Кейплз, специалист по написа-

нию заголовков и бывший вице-президент рекламного агентства "BBD&0", го-

ворил: "Когда люди видят вашу рекламу, они думают о совершенно других

вещах". Не заставляйте их думать. Заставляйте их действовать.

14. Заголовку должны верить. Я поверю заголовку "КАК ПОХУДЕТЬ НА 5

КИЛО ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ" и не поверю "КАК ПОХУДЕТЬ НА 5 КИЛО ЗА СУТКИ". В этом вся разница.

15. Заголовок должен был рассчитан на ваш контингент. Для молодых ма-

терей и шестидесятилетних бабушек заголовки рекламных объявлений должны

быть разными.

16. Расскажите историю. Людям нравится читать различные истории, и

если ваша история интересна, то заголовок может заставить их прочесть

весь текст. Вот заголовок, который мы использовали для рекламы мужской

рабочей одежды: "В ПЕРВЫЙ РАЗ МЫ УВИДЕЛИ ИХ В ОТЕЛЕ "КРИЙОН" НА

ПЛЯС-ДЕ-ЛЯ-КОНКОРД В ПАРИЖЕ". Так и было на самом деле. В первый раз мы

увидели эти толстые, грубые комбинезоны на вешалке в туалете гостиницы.

Вернувшись домой, мы заказали их для нашего магазина, и наш заголовок

помог нам их продать!

17. Решение проблемы. Нас осенило, что на детских плащах можно поме-

щать инициалы ребенка в виде монограммы. Большинство детских плащей пре-

имущественно желтого цвета, и их в школьной раздевалке невозможно отли-

чить Друг от друга. Поэтому ваш ребенок часто возвращается домой в чужом

плаще. Наш заголовок гласил: "ЭТОТ ПЛАЩ НЕВОЗМОЖНО ПЕРЕПУТАТЬ С ДРУГИМ,

ТАК КАК НА НЕМ СТОИТ ВАШЕ ИМЯ". За три дня они были распроданы!

18. Исполнение мечты. Джон Кейплз написал классическое: "ОНИ СМЕЯ-

ЛИСЬ, КОГДА Я САДИЛСЯ ЗА ПИАНИНО". Эта реклама помогла продать курс обу-

чения игре на пианино, рассылавшийся по почте.

19. Укажите привлекательные цифры. За сорок лет работы по написанию

заголовков рекламных объявлений мы обнаружили, что безотказно срабатыва-

ет не более десятка из них. Вот наш любимый прием, который состоит в иг-

ре цифрами: "КУПИЛИ БЫ ВЫ 30-ДОЛЛАРОВУЮ РУБАШКУ ЗА 14 ДОЛЛАРОВ 99 ЦЕН-

ТОВ?" Здесь указана реальная розничная цена и цена распродажи, а заголо-

вок заставляет вас читать дальше, чтобы узнать, в чем причина такой де-

шевизны. Этот заголовок легко можно использовать и для вашей фирмы.

20. И последнее, но самое важное - не забывайте о заголовках! Если

вам кажется, что это просто смешно и так не бывает, взгляните на рекламы

автомобилей и пищевых продуктов в вашей местной газете. У них или нет

заголовков (только название фирмы наверху), или полно бессмысленных фраз

типа "МИДВИНТЕР КЛИРЕНС", что ровно ничего не означает.

И в заключение. Попробуйте для одного и того же товара разные заго-

ловки. Джон Кейплз говорил, что когда он испытывал разные варианты, то

один из них мог оказаться в двадцать раз эффективнее других.

# Процесс управления организацией

## 1. Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия.

### 1.1. Предварительная оценка платежеспособности и ликвидности.

Предварительная оценка финансового положения предприятия осуществляется на основании данных бухгалтерского баланса, " Отчета о финансовых результатах и их использовании ", а также " Приложения к балансу предприятия ".

На данной стадии анализа формируется первоначальное представление о деятельности предприятия, выявляются изменения в составе имущества предприятия и их источниках, устанавливаются взаимосвязи между показателями.

Для удобства проведения такого анализа целесообразно использовать так называемый уплотненный аналитический баланс - нетто, формирующееся путем сложения однородных по своему составу элементов балансовых статей в необходимых аналитических разрезах (недвижимое имущество, текущие активы и т. д.), как это показано на таблице:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На начало года, тыс. руб. | В % к валюте баланса | На конец года, тыс. руб. | В % к валюте баланса | Отклонение  (гр.4 - гр.2) |
| АКТИВ |  |  |  |  |  |  | | | | |
| Недвижимое имущество | 1183 | 37.1 | 1635 | 43.1 | +6.0 |
| Текущие активы, всего  в том числе: | 2004 | 62.9 | 2161 | 56.9 | -6.0 |
| - производственные запасы | 734 | 23.0 | 752 | 19.8 | -3.8 |
| - готовая продукция | 187 | 5.9 | 172 | 4.5 | -1.4 |
| - денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | 299 | 9.4 | 259 | 6.2 | -3.2 |
| - дебиторская задолженность | 612 | 19.2 | 780 | 20.5 | 1.3 |
| ПАССИВ |  | | | | |  |  |  |  |
| Источники финансовых средств | 1932 | 60.6 | 2205 | 58.0 | -2.6 |
| Заемные средства - всего | 1255 | 39.4 | 1591 | 42.0 | -2.6 |
| Краткосрочные ссуды банков | 357 | 11.3 | 888 | 23.3 | +12.0 |
| Краткосрочные займы | 245 | 7.6 | - | - | -7.6 |
| Расчеты с кредиторами | 653 | 20.4 | 703 | 18.5 | -1.9 |

Одним из важнейших критериев финансового положения предприятия является оценка его *платежеспособности*, под которой принято понимать способность предприятия рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам. Следовательно, платежеспособным является то предприятие, у которого активы больше, чем внешние обязательства.

Способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам называется *ликвидностью*. Иначе говоря, предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства, реализуя текущие активы.

Исходя из сказанного, в практике аналитической работы используют целую систему показателей ликвидности (см. таблицу). Рассмотрим важнейшие из них.

**Коэффициент абсолютной ликвидности** (коэффициент срочности) исчисляется как денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг(III раздел актива) к краткосрочной задолженности (итог раздела III пассива). Он показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или другую конкретную дату.

По данным нашего примера соотношение денежных средств и краткосрочных обязательств составляет 0.24 : 1 (299:1255) на начало года и 0.16 : 1 (259:1591) на конец. Это говорит о том, что погасить свои обязательства в срочном порядке предприятие не смогло бы. Однако, учитывая малую вероятность того, что все кредиторы предприятия одновременно предъявят ему свои долговые требования, и принимая во внимание тот факт, что теоретически достаточным значением для коэффициента срочности является соотношение 0.2 : 1, можно предварительно предположить допустимость сложившихся на предприятии соотношений легкореализуемых активов и краткосрочной задолженности.

**Уточненный коэффициент ликвидности** - определяется как отношение денежных средств, ценных бумаг и дебиторской задолженности (III раздел актива) к краткосрочным обязательствам (итог III раздела пассива баланса-нетто).Этот показатель характеризует, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги. Для нашего примера это соотношение составило на начало года 0.73 : 1 ((299+612):1255) и на конец года 0.65 : 1 ((259+780):1591), т.е. сократилось на 8 пунктов.

**Общий коэффициент ликвидности** (коэффициент покрытия) представляет собой отношение всех текущих активов (итог II раздeла + итог III раздела актива) к краткосрочным обязательствам (итог III раздела пассива баланса нетто). Он позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. В общем случае нормальными считаются значения этого показателя, находящиеся в пределах от 2 до 3.

Следует иметь в виду, что если отношение текущих активов и краткосрочных обязательств ниже, чем 1 : 1, то можно говорить о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии оплатить свои счета.

Соотношение 1 : 1 предполагает равенство текущих активов и краткосрочных обязательств. Принимая во внимание различную степень ликвидности активов, можно с уверенностью предположить, что не все активы будут реализованы в срочном порядке, а, следовательно, и в данной ситуации возникает угроза финансовой стабильности предприятия.

Если же значение коэффициента покрытия значительно превышает соотношение 1 : 1, то можно сделать вывод о том, что предприятие располагает значительным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников.

Другим показателем, характеризующим ликвидность предприятия, является **оборотный капитал**, который определяется как разность текущих расходов и краткосрочных обязательств. Иными словами, предприятие имеет оборотный капитал до тех пор, пока Текущие активы превышают краткосрочные

обязательства (или в целом до тех пор, пока оно ликвидно).

В этой связи полезно определить, какая часть собственных источников средств вложена в наиболее мобильные активы. Для этого рассчитывается так называемый **коэффициент маневренности.**

|  |
| --- |
|  |

В нашем примере коэффициент маневренности составляет 749 : 1932 = 0.397 в начале года и 570 : 2205 = 0.259 в конце, что в целом подтверждает ранее сделанные выводы относительно структуры источников формирования текущих активов на предприятии.

### 1.2. Внутренний анализ состояния активов.

В целях углубленного анализа целесообразно сгруппировать все оборотные активы по категориям риска. К примеру, имеется большая вероятность того, что дебиторскую задолженность будет легче реализовать, чем незавершенное производство, или расходы будущих периодов.

Примерная классификация текущих активов по категориям риска представлена в таблице:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Доля труппы в общем объеме текущих активов, % | |  | Отклонение(гр.2-гр.4) |
| Степень риска | Группа текущих активов | на начало года | на конец года |  |
| Минима-льная | Наличные денежные средства, легкореализуемые кратко-срочные ценные бумаги. | 4.9 | 2.9 | -2.0 |
| Малая | Дебиторская задолженность с нормальным финансовым положением + запасы (исклю-  чая залежалые) + готовая про-  дукция, пользующаяся спросом. | 53.8 | 49.8 | -4.0 |
| Средняя | Продукция производственно-  технического назначения, незавершенное строительство,  расходы будущих периодов. | 8.8 | 9.5 | +0.7 |
| Высокая | Дебиторская задолженность  предприятий, находящихся в тяжелом финансовом положе-нии, запасы готовой продук-  ции, вышедшей из употреб-ления, залежалые запасы, не-  ликвиды. | 32.5 | 40.7 | +8.2 |

В развитие проведенного анализа целесообразно оценить тенденцию изменения соотношений труднореализуемых активов и общей величины активов, а также труднореализуемых и легкореализуемых активов. Тенденция к росту названных соотношений указывает на снижение ликвидности.

Учитывая, что в соответствии с действующим законодательством налог на имущество предприятия берется со всей совокупности основных и оборотных средств и финансовых активов, предприятию необходимо избавляться от подобного балласта.

Сводные обобщающие данные о состоянии текущих активов на предприятии представлены в таблице:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | На начало  года | |  | На конец  года | |  | Изменения  за год |  |
| Группа текущих активов | тыс.  руб. | в % к  вели-чине теку-щих акти-вов | тыс.  руб. | в % к  вели-чине теку-щих акти-вов | тыс.  руб. | пункт.  (гр.4 -  - гр.2) |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Производственные запасы, | 734.0 | 36.6 | 752.0 | 34.7 | 18.0 | -1.9 |
| 1а. в том числе - залежалые | 246.0 | 12.2 | 341.0 | 15.7 | 95.0 | 3.5 |
| 2. Незавершенное производство | 110.0 | 5.5 | 118.0 | 5.4 | 8.0 | -0.1 |
| 3. Готовая продукция, | 187.0 | 9.4 | 172.0 | 7.9 | -15.0 | -1.5 |
| 3а. в том числе - труднореа-  лизуемая | 37.0 | 1.8 | 34.0 | 1.5 | -3.0 | -0.3 |
| 4. Расходы будущих периодов | 61.0 | 3.0 | 79.0 | 3.6 | 18.0 | 0.6 |
| 5. Дебиторская задолжен-ность | 612.0 | 30.6 | 780.0 | 37.9 | 68.0 | 7.3 |
| 5а. в том числе - сомнитель-ная | 170.0 | 8.0 | 301.0 | 14.0 | 131.0 | 6.0 |
| 6. Денежные средства | 300.0 | 14.9 | 260.0 | 12.0 | -40.0 | -2.9 |
| 7. Всего труднореализуемые  активы (стр.1а+стр.2+  +стр.3а+стр.4+стр.5а) | 624.0 | 31.1 | 873.0 | 40.4 | 249.0 | 9.3 |
| 8. Всего текущие активы | 2004.0 | 100.0 | 2161.0 | 100.0 | 157.0 | -- |

Для стабилизации финансового положения предприятия руководству и главному бухгалтеру надлежит принять срочные меры по стабилизации финансового положения предприятия. Такими мерами должны стать:

- совершенствование организации расчетов с покупателями (следует иметь в виду, что в условиях инфляции, как правило, выгоднее продавать продукцию быстрее и дешевле, чем ожидать выгодных условий её реализации);

- проведение инвентаризации состояния имущества с целью выявления активов "низкого" качества (изношенного оборудования, залежалых запасов материалов; сомнительной дебиторской задолженности) и списание их с баланса в установленном порядке и др.

### 1.3. Внутренний анализ краткосрочной задолженности.

Анализ краткосрочной задолженности проводится на основании данных аналитического учета расчетов с поставщиками, полученных кредитов банка, расчетов с прочими кредиторами. В ходе анализа проводится выборка обязательств, сроки погашения которых наступают в отчетном периоде, а также отсроченных и просроченных обязательств.

Для целей анализа состояния расчетов с поставщиками может быть использована таблица:

Ведомость учета расчетов с поставщиками.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| % | Поставщик, № счета-фактуры | Задолженность на начало месяца  дата пред- поста  обр- прия вщи-  ния тию, ку,  тыс. тыс.  руб. руб. | Возникло обязатель-тво в отчетном месяце  дата сумма  тыс.  руб. | Оплачено  или зачтено  дата сум-  ма | |  | Задолженность на конец периода  пред по  прия став  тию щику | |  |
| 1 | Леспромхоз %151 | 5.11 - 120 | - - | 02.12 | 120 | - | - |
| 2 | НПО Рупор%128 | 8.11 - 48 | - - | 02.12 | 48 | - | - |
| 3 | А/О Борец %135 | 1.12 280 | - - | - | - | 280 | - |
| 4 | МП Форум %28 | 5.08 - 122 | - - | - | - | - | 122 |
| 5 | ТОО Сам %137 | - - - | 08.12 560 | 18.12 | 560 | - | - |
| 6 | МП Смена %201 | - - - | 10.12 308 | 21.12 | 308 | - | - |
| 7 | А/О Фрам %401 | - - - | 28.12 40 | - | - | - | 40 |
| 8 | МП Выпей %309 | - - - | 29.12 60 | - | - | - | 60 |
| Итого на 31.12.93 - 280 290 - 968 1036 280 222 | | | | | | | |  |  |  |  |  |  |  |

Скрытая кредиторская задолженность предприятия возникает в случае распространенной в настоящее время формы расчетов с покупателями на условиях предоплаты. Анализ состояния кредиторской задолженности предприятия его покупателям показан в таблице.

Анализ состояния расчетов с покупателями и заказчиками (на 1.01.94)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| % | Покупатель | Задолженность  (сальдо) на на-чало периода  дата сумма  тыс.руб. | Поступление  средств  дата сумма  тыс.руб. | Отгрузка  дата сумма  тыс.руб. | Задолжен-ность на конец  периода,  тыс.руб. |
| 1 | П/О Заря | 7.06 348 | - - | 5.12 300 | 48 |
| 2 | МП Свет | 10.07 194 | - - | 8.12 94 | 100 |
| 3 | НПО Зенит | 12.09 348 | - - | 8.12 348 | - |
| 4 | МП Старт | - - | 1.12 194 | 10.12 194 | - |
| 5 | МП Элефант | - - | 10.12 50 | - - | 50 |
| 6 | СП Рост | - - | 10.12 50 | - - | 50 |
| Итого: - 890 - 294 - 936 248 | | | | | |  |  |  |  |  |

Как видим, скрытая кредиторская задолженность предприятия составила 248 тыс. руб., из них 148 тыс. руб. - со сроком образования более трех месяцев.

Аналогично анализируется состояние задолженности предприятия по полученным ссудам банка, займам, прочим кредиторам.

Результаты анализа могут быть представлены в таблице.

Анализ состояния кредиторской задолженности (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Остатки на | |  | В том числе по срокам образования (на конец года) | | | |  |  |  |
| Показатели | начало года | конец года | до одного месяца | от одного месяца до трех | то трех месяцев до шести | более шести месяцев |
| 1.Краткосрочные кредиты банка | 357 | 888 | 760 |  | 128 |  |
| 2.Краткосрочные займы | 245 | - | - | - | - | - |
| 3.Кредиторская задолженность | 653 | 703 | 322 | 69 | 264 | 48 |
| за товары и услуги | 355 | 222 | 100 | - | 122 | - |
| по оплате труда | 35 | 43 | 16 | 21 | 6 | - |
| по расчетам по социальному страхованию и обеспечению | 17 | 12 | - | 12 | - | - |
| по платежам в бюджет | 40 | 170 | 98 | 36 | 36 | - |
| прочим кредиторам | 6 | 256 | 108 | - | 100 | 48 |
| в т.ч. по расчетам с покупателями | - | 248 | 100 | - | 100 | 48 |
| 4.Просроченная задолженность - всего, в том числе | 238 | 509 | x | x | x | x |
| по краткосрочным ссудам | - | 128 | x | x | x | x |
| по краткосрочным займам | - | - |  |  |  |  |
| по расчетам с поставщиками | 211 | 122 | x | x | x | x |
| по расчетам с покупателями | - | 148 |  |  |  |  |
| по платежам в бюджет | 11 | 72 | x | x | x | x |
| по оплате труда | 12 | 27 | x | x | x | x |
| по социальному страхованию и обеспечению | 4 | 12 |  |  |  |  |
| Справочно: краткосрочные обязательства  всего : | 1255 | 1591 |  |  |  |  |

На ликвидность предприятия значительное влияние оказывает срок предоставления кредита.

**Средний период** предоставления кредита может быть исчислен по формуле:

|  |
| --- |
|  |

где под суммарным оборотом понимается величина дебитового оборота за анализируемый период по счетам обязательств. Примечание : расчеты проводятся отдельно по каждому виду обязательств.

Для определения среднего периода кредита за год в числителе формулы будет 360 (количество дней в периоде), за квартал - 90, за месяц - 30.

При этом в наиболее упрощенном виде величину среднего остатка по видам краткосрочных обязательств можно рассчитать по данным.

При этом в наиболее упрощенном виде величину среднего остатка по видам краткосрочных обязательств можно рассчитать по данным баланса как:

|  |
| --- |
|  |

где ОКЗн и ОКЗк - остаток задолженности на начало и конец периода.

Для получения более достоверной информации следует привлечь ежемесячные данные об остатках кредиторской задолженности, отражаемые в журналах-ордерах №4 "Краткосрочные кредиты банков", №6 "Расчеты с поставщиками", №8 "Расчеты по авансам полученным", "Расчеты с бюджетом", №10 "Расчеты по оплате труда" и "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению" или в заменяющих их ведомостях.

Для анализа удобно использовать таблицу .

Анализ краткосрочных обязательств по срокам их возникновения.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид обязательств | Средний пе-риод креди-тования в предыдущем году, дни | Средний ос-таток креди-торской за-долженно-сти в теку-щем году, тыс.руб. | Оборот по дебету за те-кущий пери-од, тыс.руб. | Продолжи-тельность кредитова-ния в теку-щем году, дни  (гр.2\*360)/  гр.3 |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.Задолженность по краткосрочным ссудам банка | 114.3 | 403.6 | 1640.0 | 88.6 |
| 2.Кредиторская задолженность по рас-четам с поставщиками | 49.2 | 229.3 | 1994.0 | 41.4 |
| 3.Авансы, полученные от покупателей и заказчиков | 64.1 | 580.0 | 3208.0 | 65.1 |
| 4.Расчеты с бюджетом | 31.7 | 27.4 | 314.0 | 31.4 |
| 5.Расчеты по оплате труда | 25.7 | 87.5 | 1013.5 | 31.1 |
| 6.Расчеты по социаль-ному страхованию и обеспечению | 18.1 | 20.1 | 344.0 | 21.0 |

Данные таблицы свидетельствуют о наиболее серьезных изменениях в сроках кредитования, произошедших в текущем году по статьям краткосрочных ссуд банка и кредиторской задолженности за товары, работы и услуги.

Финансовая устойчивость предприятия будет зависеть от того, каким образом оно строило в текущем периоде взаиморасчеты со своими должниками (дебиторами). Напомним, что необходимым условием стабильности деятельности является получение кредита на тех же условиях (или лучших), на которых само предприятие его оказывает.

Итог.

Система показателей, используемых для оценки платежеспособности и ликвидности, представлена в таблице.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ПОКАЗАТЕЛЬ | НАЗНАЧЕНИЕ | РАСЧЕТНАЯ  ФОРМУЛА И ИС-  ТОЧНИКИ ИН-  ФОРМАЦИИ | ЦИФРОВОЙ  ПРИМЕР (по дан-  ным на конец года) |
| 1. Коэффициент абсолютной ликвидности (срочности) | Показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или другую дату | ( денежные средства+быстрореализуемые ценнык бумаги ) / краткосрочные обязательства (итог III раздела пассива баланса-нетто) |  |
| 2. Уточненный коэффициент ликвидности | Показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет имеющихся средств, но и ожидаемых поступлений | ( денежные средства+быстрореализуемые ценные бумаги+ дебиторская задолженность) /  краткосрочные обязательства (итог III раздела пассива баланса-нетто) |  |
| 3. Общий коэффициент ликвидности | Позволяет установить, в какой степени текущие активы покрывают краткосрочные обязательства | текущие активы (II-III раздел актива баланса нетто) /  краткосрочные обязательства (итог III раздела пассива баланса-нетто) |  |
| 4. Оборотный капитал | Свидетельствует о превышении текущих активов над краткосрочными обязательствами (об общей ликвидности предприятия) | текущие активы  (II+III разделы актива) -  краткосрочные обязательства  (итог III раздела пассива) |  |
| 5. Коэффициент маневренности | Показывает, какая часть собственных источников вложена в наиболее мобильные активы | оборотный капитал / источники собственных средств (I раздел пассива баланса) |  |
| 6. Доля труднореализуемых активов в общей величина текущих активов | Характеризует "качество" активов | Залежалые запасы материалов, труднореализуемая продукция, просроченная дебиторская задолженность (данные упрвленческого учета) / текущие активы (расчетно) |  |
| 7. Соотношение труднореализуемых и легкореализуемых активов | Характеризует "качество" активов | Труднореализуемые активы (данные управленческого учета) / (текущие активы – труднореализуемые активы) (расчетно) |  |
| 8. Средний период предоставления кредита | Характеризует длительность кредитования предприятия его контрагентами | Средний остаток \* количество дней в периоде / сумма оборота (оборот по дебету счетов обязательств 60,64,68,90 и др.) за период |  |

## 2. Анализ структуры источников средств и их использования.

Внутренний анализ структуры источников имущества связан с оценкой альтернативных вариантов финансирования деятельности предприятия. При этом основными критериями выбора являются условия привлечения заемных средств, их "цена", степень риска, возможные направления использования и т. д.

В общем случае вне зависимости от организационно-правовых видов и форм собственности источниками формирования имущества любого предприятия являются собственные и заемные средства.

В целом информация о величине собственных источников представлена в I разделе пассива баланса. К ним, в первую очередь, относятся:

уставный капитал - стоимостное отражение совокупного вклада учредителей (собственников) в имущество предприятия при его создании. Размер уставного капитала определяется учредительными документами и может быть изменен только по решению учредителей предприятия и внесению соответствующих изменений в учредительные документы;

резервный фонд - источник собственных средств, создаваемый предприятием, в соответствии с законодательством, путем отчислений от прибыли. Резервный фонд имеет строго целевое назначение - используется на выплату доходов учредителям при отсутствии или недостаточности прибыли отчетного года, на покрытие убытков предприятия за отчетный год и др.;

фонды специального назначения - источники собственных средств предприятия, образуемые за счет отчислений от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;

нераспределенная прибыль - часть чистой прибыли, которая не была распределена предприятием по состоянию на дату составления отчета.

Данные о составе и динамике заемных средств отражаются во II и III разделах пассива. К ним относятся:

краткосрочные кредиты банков - ссуды банков, находящихся как внутри страны, так и за рубежом, полученные на срок до одного года;

долгосрочные кредиты банков - ссуды банков, полученные на срок более одного года;

краткосрочные займы - ссуды заимодавцев (кроме банков), находящихся как внутри страны, так и за рубежом, полученные на срок не более одного года;

долгосрочные займы - ссуды заимодавцев (кроме банков), полученные на срок более одного года;

кредиторская задолженность предприятия поставщикам и подрядчикам, образовавшаяся в результате разрыва между временем получения товарно-материальных ценностей или потреблением услуг и его фактической оплаты;

задолженность по расчетам с бюджетом, возникшая вследствие разрыва между временем начисления и датой платежа;

долговые обязательства предприятия перед своими работниками по оплате их труда;

задолженность органам социального страхования и обеспечения, образовавшаяся ввиду разрыва между временем возникновения обязательства и датой платежа;

задолженность предприятия прочим хозяйственным контрагентам.

К числу основных показателей, характеризующих структуру источников средств, относятся:

|  |
| --- |
|  |

Этот коэффициент важен как для инвесторов, так и для кредиторов предприятия, поскольку он характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества предприятия.

Коэффициент финансовой устойчивости (стабильности):

|  |
| --- |
|  |

Значение коэффициента показывает удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие может использовать в своей деятельности длительное время.

Коэффициент финансирования:

|  |
| --- |
|  |

Коэффициент показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая - за счет заемных. Ситуация, при которой величина коэффициента финансирования меньше 1 (большая часть имущества предприятия сформирована за счет заемных средств), может свидетельствовать об опасности неплатежеспособности и нередко затрудняет возможность получения кредита.

Далее переходят к анализу изменений, имевших место как в составе собственных, так и заемных средств.

**Анализ собственных источников** целесообразно начинать с оценки их структуры и состава по данным баланса и расшифровок к нему. Следует изучить, чем представлены источники собственных средств, объем фондов специального назначения, информацию о нераспределенной прибыли.

Затем переходят к поэлементному изучению каждого источника, имея в виду их различную роль в функционировании предприятия.

Так, при анализе уставного капитала прежде всего оценивают полноту его формирования, выясняя, в случае необходимости, кто из учредителей не выполнил (частично выполнил) свои обязательства по вкладу в уставной капитал.

Далее следует убедиться в стабильности величины уставного капитала в течение отчетного периода и её соответствии данным, зафиксированным в учредительных документах. Очевидно, что анализ уставного капитала имеет свою специфику в зависимости от организационно-правовой формы создания предприятия (например, для АО определяется структура уставного капитала - доля обыкновенных и привилегированных акций).

При анализе нераспределенной прибыли предприятия следует оценить изменение её доли в общем объеме собственных источников. Тенденция к снижению этого показателя свидетельствует, как правило, о падении деловой активности и, следовательно, должна стать предметом особого внимания руководителя предприятия и его главного бухгалтера.

Не меньшее значение для оцеки эффективности деятельности предприятия имеет динамика величины фондов специального назначения (накопления и потребления). При этом анализ должен учитывать различную функциональную роль указанных фондов в механике финансирования деятельности предприятия. Поэтому анализ следует вести раздельно в части средств, направляемые на прозводственные нужды (инвестирование и пополнение оборотных средств) и нужды потребления.

Рекомендация: оценку состава и структуры источников собственных средств предприятия следует проводить в динамике за ряд лет с тем, чтобы выявить основные тенденции происходящих изменений.

Анализ состава и структуры заемных средств целсообразно начинать с выяснения роли в деятельности предприятия роли долгосрочных и краткосрочных кредитов. Вполне очевидно, что для предприятие наличие в составе источников его имущества долгосрочных заемных средств является положительным явлением, поскольку это позволяет располагать привлеченными средствами длительное время.

Важным вопросом в анализе структуры источников средств является оценка рациональности соотношения собственных и заемных средств. Финансирование за счет собственных источников связано с выплатой дивидендов по акциям (для предприятий, функционирующих в форме АО). При этом выбор выбор той или иной политики выплаты дивидендов может быть решающим с точки зрения привлекательности предприятия для инвесторов.

Привлечение заемных средств позволяет предприятию оплатить срочные обязательства, а также является способом расширения своей деятельности. При этом следует иметь в виду, что использование отдельных видов заемных средств (ссуды банка, займы, кредиторская задолженность поставщикам ит.д.) имеют для предприятия различную стоимость. В обязательном порядке проценты за пользование заемными средствами выплачиваются по ссудам банка. Плата по банковским процентам относится на себестоимость продукции и на чистую прибыль. Общая сумма уплачиваемых процентов определяется по формуле:

|  |
| --- |
|  |

где Ki - сумма полученного i-го кредита;

Ci - процентная ставка i-го кредита;

Ti - срок представления i-го кредита, дней;

n - количество полученных в отчетном периоде кредитов.

При расчетах с постащиками и подрядчиками плата за временное пользование средствами кредиторов, как правило, не взымается, хотя в случае несвоевременной оплаты предприятию придется заплатить пени (в процентах от суммы договора) за каждый день просрочки. В условиях широко распространенного в нашей стране порядка предварительной оплаты продукции дополнительным бесплатным источником финансирования многих предприиятий-товаропроизводителей стали суммы средств, поступающие от их покупателей. При этом практика показывает, что разрыв между временем поступления денег на расчетный счет предприятия и времени отгрузки во многих случаях измеряются месяцами.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Назначение | Расчетная формула и источники информации |
| 1. Коэффициент независимости | Характеризует долю собст-венных источников в общем объеме источников | Источники собственных средств (итог I раздела пассива) \* 100 / Валюта баланса-нетто |
| 2. Коэффициент финансовой устойчивости | Показывает удельный вес тех источников финансиро-вания, которые могут быть использованы длительное время | Источники собственных средств + долгосрочные заемные средства (итог I и II разделов пассива) \* 100 / Валюта баланса-нетто |
| 3. Коэффициент финансирования | Показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет соб-ственных средств | Собственные источники / заемные источники |
| 4. Коэффициент инвестирования (собственных источников) | Показывает, в какой степе-ни источники собственных средств покрывают произ-веденные инвестиции | Источники собственных средств \* 100 / Основные средства и прочие вложения (итог I раздела актива баланса-нетто) |
| 5. Коэффициент инвестирования ( собственных источников и долгосрочных кредитов) | Указывает, насколько соб-ственные источники и долго-срочные кредиты формируют инвестиции предприятия | Источники собственных средств + долгосрочные кредиты (итог I и II раздела пассива ) \* 100 / Основные средства и прочие вложения (итог I раздела актива баланса-нетто) |

## 3. Анализ оборачиваемости оборотных средств.

### 3.1. Общая оценка оборачиваемости активов предприятия.

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.]

В общем случае скорость оборота активов предприятия принято рассчитывать с помощью формулы:

|  |
| --- |
|  |

Соответственно, оборачиваемость текущих активов будет определяться как:

|  |
| --- |
|  |

Средняя величина активов по данным баланса определяется по формуле:

|  |
| --- |
|  |

где Он, Ок - величина активов на начало и на конец периода.

Затем определяется продолжительность одного оборота в днях:

|  |
| --- |
|  |

где оборачиваемость активов численно равна коэффициенту оборачиваемости текущих активов.

Если продолжительность оборота текущих активов увеличивается, то для продолжения производственно-коммерческой деятельности хотя бы на том же уровне необходимо дополнительное привлечение средств в оборот, которое рассчитывается по формуле:

|  |
| --- |
|  |

### 3.2. Анализ движения денежных средств.

Особое значение для стабильной деятельности предприятия имеет скорость движения денежных средств. Одним из основных условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств, обеспечивающий покрытие его текущих обязательств.

Одним из способов оценки достаточности денежных средств является определение длительности периода оборота. С этой целью используется формула:

|  |
| --- |
|  |

Для расчета средних остатков денежных средств привлекаются внутренние учетные данные (ОДn - остатки на начало n-го месяца) и формула:

|  |
| --- |
|  |

где n - количество месяцев в периоде.

Для того, чтобы раскрыть реальное движение денежных средств на предприятии, оценить синхронность поступления и расходования денежных средств, а также увязать величину полученного финансового результата с состоянием денежных средств на предприятии, следует выделить и проанализировать все направления поступления (притока) денежных средств, а также их выбытия (оттока).

Указанные напрвления движения денежных средств принято рассматривать отдельно в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Приток денежных средств в рамках текущей деятельности связан с получением выручки от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также авансов от покупателей и заказчиков; отток - с уплатой по счетам поставщиков и прочих контрагентов, выплатой заработной платы работникам, производственными отчислениями в фонды социального страхования и обеспечения, расчетами с бюджетом по причитающимся к уплате налогам. К текущей деятельности принято также относить и выплаченные (полученные) проценты по кредитам.

Движение денежных средств в разрезе инвестиционной деятельности связано с приобретением (реализацией) имущества, имеющего долгосрочное использование (в первую очередь - поступление (выбытие) основных средств и нематериальных активов).

Финансовая деятельность предприятия связана в основном с притоком средств вследствие получения долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов и их оттоком в виде выплаты дивидендов и погашения задолженности по полученным ранее кредитам.

Анализ движения денежных средств проводится прямым и косвенным методом.

Прямой метод имеет недостаток: он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения величины денежных средств на счетах предприятия (предприятие получает чистую прибыль, а его денежные средства сокращаются). При анализе движения денежных средств косвенным методом преобразуется величина чистой прибыли в величину денежных средств, т.е. исправляется надостаток прямого метода анализа.

В отличие от других подходов к оценке финансового состояния, анализ движения денежных средств дает возможность сделать более обоснованные выводы о том, в каком объеме и из каких источников были получены поступившие на предприятие денежные средства и каковы основные направления их использования; достаточно ли собственных средств предприятия для осуществления инвестиционной деятельности; чем объясняются расхождения величины полученной прибыли и наличия денежных средств и т.д.

### 3.3. Анализ дебиторской задолженности.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используется следующая группа показателей.

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности.

|  |
| --- |
|  |

где:

|  |
| --- |
|  |

В том случае, если в течение года величина выручки от реализации значительно изменялась по месяцам, то применяют уточненный способ расчета средней величины дебиторской задолженности, основанный на ежемесячных данных. Тогда:

|  |
| --- |
|  |

где ОДЗn - величина дебиторской задолженности на конец n-го месяца.

2. Период погашения дебиторской задолженности.

|  |
| --- |
|  |

Следует иметь в виду, что чем больше период просрочки задолженности, тем выше риск её непогашения.

3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов.

|  |
| --- |
|  |

4. Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности:

|  |
| --- |
|  |

Этот показатель характеризует "качество" дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

Существуют некоторые общие рекомендации, позволяющие управлять дебиторской задолженностью:

- контролировать состояние расчетов с покупателями по отсроченным (просроченным) задолженностям;

- по возможности ориентироваться на большее число покупателей с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;

- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности: значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) источников финансирования;

- использовать способ предоставления скидок при досрочной оплате.

### 3.4. Анализ оборачиваемости товарно-материальных запасов.

Оценка оборачиваемости товарно-материальных запасов проводится по каждому их виду (производственные запасы, готовая продукция, товары т.д.). Поскольку производственные запасы учитываются по стоимости их заготовления (приобретения), то для расчета коэффициента оборачиваемости запасов используется не выручка от реализации, а себестоимость реализованной продукции. Для оценки скорости оборота запасов используется формула:

|  |
| --- |
|  |

При этом:

|  |
| --- |
|  |

Срок хранения запасов определяется по формуле:

|  |
| --- |
|  |

## 4. Анализ эффективности использования имущества.

Функционирование предприятия зависит от его способности приносить необходимую прибыль. При этом следует иметь в виду, что руководство предприятия имеет значительную свободу в регулировании величины финансовых результатов. Так, исходя из принятой финансовой стрвтегии, предприятие имеет возможность увеличивать или уменьшать величину балансовой прибыли за счет выбора того или иного способа оценки имущества, порядка его списания, установления срока использования и т.д.

К вопросам учетной политики, определяющим величину финансового результата деятельности предприятия, в первую очередь, относятся следующие:

- выбор способа начисления амортизации основных средств;

- выбор метода оценки материалов, отпущенных и израсходованных на производство продукции, работ, услуг;

- определение способа начисления износа по малоценным и быстроизнашивающимся предметам при их отпуске в эксплуатацию;

- порядок отнесения на себестоимость реализованной продукции отдельных видов расходов (путем непосредственного их списания на себестоимость по мере совершения затрат или с помощью предварительного образования резервов предстоящих расходов и платежей);

- состав затрат, относимых непосредственно на себестоимость конкретного вида продукции;

- состав косвенных (накладных) расходов и способ их распределения и др.

Вполне понятно, что предприятие, раз выбрав тот или иной способ формирования себестоимости реализованной продукции и прибыли, будет придерживаться его в течение всего отчетного периода (не менее года), а все дальнейшие изменения в учетной политике должны иметь веские основания и непременно оговариваться.

В целом, результативность деятельности любого предприятия может оцениваться с помощью абсолютных о относительных показателей.

Существует и используется система показателей эффективности деятельности, среди них коэффициент рентабельности активов (имущества).

|  |
| --- |
|  |

Этот коэффициент показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы.

В аналитических целях как рентабельность всей совокупности активов, так и рентабельность текущих активов.

|  |
| --- |
|  |

Показателем, отражающим эффективность использования средств, инвестированных в предприятие, является рентабельность инвестиций:

|  |
| --- |
|  |

Показатель рентабельности инвестиций рассматривается в зарубежной практике финансового анализа как способ оценки "мастерства" управления инвестициями. При этом считается, что поскольку руководство компанией не может влиять на величину уплачиваемого налога на прибыль, для более точного расчета показателя в числителе используется величина прибыли до уплаты налога.

Инвесторы капитала (акционеры) вкладывают в предприятие свои средства с целью получения прибыли от этих инвестиций, поэтому, с точки зрения акционеров, наилучшей оценкой результатов хозяйственной деятельности является наличие прибыли на вложенный капитал. Показатель прибыли на вложенный капитал, называемый также рентабельностью собственного капитала, определяется по формуле:

|  |
| --- |
|  |

Другой важный коэффициент - рентабельность реализованной продукции - рассчитывается по формуле:

|  |
| --- |
|  |

Значение этого коэффициента показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции. Тенденция к его снижению позволяет предположить сокращение спроса на продукцию предприятия.

Снижение коэффициента рентабельности реализованной продукции может быть вызвано изменениями в структуре реализации, снижение индивидуальной рентабельности изделий, входящих в реализованную продукцию, и др.

Анализ влияния рентабельности отдельных изделий на общую рентабельность продукции проводится в следующей последовательности:

1) определяют удельный вес каждого вида продукции в общем объеме реализации;

2) рассчитывают индивидуальные показатели рентабельности отдельных видов продукции;

3) определяют влияние рентабельности отдельных изделий на её средний уровень для всей реализованной продукции. Для этого значение индивидуальной рентабельности умножают на долю изделия в общем объеме реализованной продукции. При этом рентабельность реализованной продукции определяется по формуле:

|  |
| --- |
|  |

где: Pi - рентабельность i-го вида продукции;

Qi - доля i-го вида продукции в общем объеме реализации;

n - количество выпускаемых изделий.

Отметим, что анализ рассчитанных коэффициентов рентабельности имеет практическую полезность лишь в том случае, если полученные показатели сопоставляются с данными предыдущих лет или аналогичными показателями других предприятий.

Существует взаимосвязь между показателями рентабельности активов (имущества), оборачиваемостью активов и рентабельностью реализованной продукции, которая может быть представлена в виде формулы:

|  |
| --- |
|  |

Иными словами, прибыль предприятия, полученная с каждого рубля средств, вложенных в активы, зависит от скорости оборачиваемости средств и от того, какова доля чистой прибыли в выручке от реализации.

## 5. Анализ безубыточности предприятия.

Все затраты предприятия могут быть подразделены на две части: переменные расходы (производственные), изменяющиеся пропорционально объему производства, и постоянные расходы (периодические), которые, как правило, остаются стабильными при изменении объема выпуска. Выручка от реализации продукции за вычетом себестоимости в объеме производственных переменных расходов составляет маржинальный доход, являющийся важным параметром в оценке управленческих решений.

К переменным (производственным) расходам относятся прямые материальные затраты, заработная плата производственного персонала с соответствующими отчислениями, а также расходы по содержанию и эксплуатации оборудования и ряд других общепроизводственных расходов.

К постоянным относятся административные и управленческие расходы, амортизационные отчисления, расходы по сбыту и реализации продукции, расходы по исследованию рынка, другие общие управленческие, коммерческие и общехозяйственные расходы.

Одним из основных практических результатов использования классификации расходов предприятия по принципу зависимости от объема производства является возможность прогнозирования прибыли, исходя из предполагаемого состояния расходов, а также определение для каждой конкретной ситуации объема реализации, обеспечивающего безубыточную деятельность. Величину выручки от реализации, при которой предприятие будет в состоянии покрыть свои расходы без получения прибыли, принято называть критическим объемом производства ("мертвой точкой"). Для его определения может использоваться следующая формула:

|  |
| --- |
|  |

где V - объем реализации в стоимостном выражении;

v - переменные расходы;

C - постоянные расходы;

P - прибыль.

Поскольку переменные расходы (v) по самому принципу их определения находятся в непосредственной зависимости от объема реализации, можем записать, что V=aV, где a - коэффициент пропорциональности.

Тогда:

|  |
| --- |
|  |

Поскольку по определению критическим считают объем, при котором выручка равна полным затратам (без прибыли), то формула определения критического объема  примет вид:

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

Соотношение выручки и полных издержек может быть представлено в виде графика:



Используя график, можно решать следующие задачи:

1) по постоянным, переменным расходам и объему реализации определить объем прибыли;

2) исходя из заданной прибыли, определить необходимый для её получения объем реализации и соответствующий ему уровень расходов.

На величину критического объема влияет изменение переменных затрат на единицу продукции, величина постоянных расходов, а также изменение продажной цены изделия. Если объем реализации представить как qS, где q - объем реализации в натуральном выражении, S - продажная цена, то получим:

|  |
| --- |
|  |

Влияние изменения величины постоянных расходов на критический объем может быть определено по формуле:

|  |
| --- |
|  |

где  - постоянные расходы, соответственно, предполагаемые и текущие ().

Как видно из этой формулы, любое увеличение суммы постоянных расходов приведет к росту критического объема и наоборот. Иначе говоря, возникнет необходимость в дополнительной продаже определенного количества изделий с тем, чтобы выручка от реализации покрыла новые, возросшие издержки.

Следующее утверждение будет справедливо: уменьшение постоянных расходов является конкретным способом снижения точки безубыточности и улучшения финансового положения предприятия.

Влияние на критический объем переменных расходов определяется следующим образом:

|  |
| --- |
|  |

где  - предполагаемые и текущие переменные расходы на единицу продукции;

 - отношение переменных расходов к цене реализации.

Изменение продажной цены изделий безусловно оказывает воздействие на величину критического объема. При этом следует иметь в виду, что изменение цены реализации влияет не только на ближайший финансовый результат деятельности, но и может иметь длительные отложенные последствия для конкурентоспособности предприятия. В общем случае влияние изменения продажной цены на критический объем определяется по формуле:

|  |
| --- |
|  |

где  - предполагаемая и действующая величина продажной цены.

Рассматривая изменение критического объема под влиянием различных факторов, мы имели в виду достижение безубыточной деятельности. Однако, целью любого предприятия является получение прибыли. Логическим продолжением анализа безубыточности является анализ прибыльности, позволяющий определить, во-первых, при каком объеме реализации возможно получение необходимой для предприятия прибыли и, во-вторых, что не менее важно, как изменение уровня постоянных расходов отразится на финансовых результатах. Зависимость изменения реализации от изменения прибыли:

|  |
| --- |
|  |

# Значение и функции малого бизнеса в рыночной экономике.

Значение малого бизнеса в рыночной экономике,очень велико. Без

малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни разви-

ваться не в состоянии. Становление и развитие его является од-

ной из основных проблем экономической политики в условиях пере-

хода от административно-командной экономики к нормальной рыноч-

ной экономике. Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сек-

тор, определюящий темпы экономического роста, структуру и ка-

чество валового национального продукта; во всех развитых стра-

нах на долю малого бизнеса приходится 60 - 70 процентов ВНП.

Поэтому абссолютное большинство развитых государств всемерно

поощеряет деятельность малого бизнеса.

В мировой экономике функционирует огромное количество малых

фирм, компаний и предприятий. Например, в Индии число МП превы-

шает 12 млн., а в Японии 9 млн. Этот малый бизнес, например,

только в США дает почти половину прироста национального продук-

та и две трети прироста новых рабочих мест.

Но дело не только в этом... Малое предпринимательство, опера-

тивно реагируя на изменение конъюктуры рынка, придает рыночной

экономике необходимую гибкость.

Существенный вклад вносит малый бизнес в формирование конку-

рентной среды, что для нашей высокомнополизированной экономики

имеет первостепенное значение.

Нельзя также забывать, что малые предприятия оказывают меньше

воздействие и на экологическую обстановку.

Немаловажна роль малого бизнеса в осуществление пророрыва по

ряду важнейших направлений НТП, прежде всего в области электро-

ники, кибернетики и информатики. В нашей стране эту роль трудно

переоценить, имея в виду, развернувшийся процесс конверсии. Все

эти и многие другие свойства малого бизнеса делают его развитие

существенным фактором и составной частью реформирования эконо-

мики России.

Чтобы глубже и подробнее разобраться и понять необходимость

малого бизнеса, безусловно, необходимо рассмотреть опыт ведущих

зарубежных стран по развитию малого бизнеса.

Во всех зарубежных странах с нормально развитой рыночной эко-

номикой существует мощная государственная поддержка малого биз-

неса. Например, в Германии субсидии малым предприятиям состав-

ляют около 4 млрд. марок ежегодно.

В конгрессе США проблемами малого бизнеса заняты два комите-

та. Во главе стоит Администрация по делам малого бизнеса. В

каждом штате есть региональные отделения по 30-40 человек. Цель

Администрации - поддержка малого бизнеса на государственном

уровне.

В Японии, где особенно высоко количество малых предприятий,

специально выделены те из них, которые в условиях рыночной эко-

номики без помощи государства развиваться не могут.

Стимулирующим фактором в развитии малого бизнеса является на-

логовая политика государства.

Суть налоговой политики заключается в поэтапном уменьшении

предельных ставок налогов и снижении прогрессивности налогооб-

лажения при достаточно узкой налоговой базе и широкой сфере

применения налоговых льгот. Уменьшение ставки налогов в зависи-

мости от размеров предприятия является одним из методов налого-

облажения малых предприятий. Например, в США действуют льготные

ставки налога на доходы до 16 тыс. долларов, 15-процентный на-

лог на первые 50 тыс. долларов и 25-процентный на следующие 25

тыс. Сверх этой суммы действует максимальная ставка - 34 про-

цента.

Малые предприятия выполняют в капиталистической экономике раз-

нообразные функции. Как правило, они специализируются на изго-

товлении отдельных узлов и деталей, а крупные предприятия ведут

сборку готовых изделий. Иногда малые предприятия осуществляют

промежуточную сборку. Например, фирма "SAAB", являющаяся одной

из крупнейших фирм по производству авиационных двигателей имеет

около 4500 фирм, которые делают различные детали.

Среднее время жизни малых предприятий где-то 6 лет. Но число

новых предприятий превышает число закрывшихся.

Все малые довольно быстро реагируют на внешние условия и видо-

изменяют конечную продукцию, следуя за спросом, осваивая новую

продукцию. Например, малые предприятия в Японии способны завер-

шить опытное производство в течении недели, в то время как на

крупных предприятиях это заняло бы гораздо больше времени. Ма-

лые предприятия специализируются и на выпуске конечной продук-

ции, ориентированной в основном на местные рынки сбыта. Во

основном, это скоропортящиеся продукты, ювелирные изделия,

одежда, обувь и т.д. и т.п.

В общем, стоит еще раз отметить, что в развитых странах имен-

но малому бизнесу уделяются внимание в государственном масшта-

бе. Государство поодерживает малый бизнес как и деньгами, так и

различными льготами, в сфере налоговой политики.

Однако, с большим сожалением, приходится констатировать, что

именно больше всего не повезло в ходе развернувшихся в России

экономических преобразований малому бизнесу. Действенной систе-

мы стимулирования образования малых предприятий не существует,

как и нет хозяйственного механизма их поддержки. Не разработана

государственная программа развития малых предприятий. Современ-

ная структура рыночной экономики в масштабах Россиии предпола-

гает 10-12 миллионов малых предприятий, работающих на предпри-

нимательских началах, в то время, как их фактически насчитыва-

ется 300-400 тысяч. Это означает, что малое предпринимательство

как особый сектор рыночной экономики еще не сформировался, а

значит, фактически не используется его потенциал.

К малым предприятиям, по закону "О предприятиях РФ" от-

носятся вновь создаваемые и действующие предприятия:

- в промышленности и строительстве - с численностью работающих

до 200 человек

- в науке и научном обслуживании - с численностью работающих

до 100 человек

- в других областях производственной сферы - с численностью

работающих до 50 человек

- в отраслях непроизводственной сферы - с численностью работа-

ющих до 25 человек

- в розничной торговле - с численностью работающих до 15 чело-

век

Других документов, определяющих категорию "малое предприятие"

и регулирующих их деятельность, пока нет.

По закону, малые предприятия могут создаваться на основе любых

форм собственности и осуществлять все виды хозяйственной дея-

тельности, если они не запрещены законом.

Можно указать на четыре недостатка правительственной програм-

мы, тормозящих сегодня развитие малого бизнеса.

Первый фундаментальный недостаток - это сверх высокие налого-

вые ставки с предпринимателей и населения, которыми прави-

тельство пытается обеспечить финансовую сбалансированность и

бездифицитность бюджета. Малое предпринимательство душат много-

численные налоги и поборы, нередко оставляющие ему 5-10% прибы-

ли. В результате малые предприятия становятся на грань банк-

ротства независимо от их народнохозяйственной значимости.

Второй фундаментальный недостаток реформы связан с логикой

развертывания преобразований. Основное противоречие сегодняшней

политики - попытка обеспечить перезод к рынку административ-

но-командными методами сверху, игнорируя основу рыночной систе-

мы - интерес предпринимателя. Сама же логика создания рыночной

экономики требует движения "снизу вверх" - от интереса предпри-

нимателя к централизованному созданию рыночной инфраструктуры

(налоговая, кредитная политика, банки, биржы и т.д.) обслужива-

ющей и реализующей этот интерес.

Третий недостаток реформы - практическая ликвидация источников

формирования первоначального капитала для малого предпринимате-

ля на старте. Существует три источника капитала, необходимого

для начала бизнеса: собственные сбережения населения, кредиты,

приватизационные чеки. Первый источник (400-500 млрд. рублей)

был уничтожен гиперинфляцией, сократившей данный ресурс во мно-

гие десятки раз. Второй источник практически закрыт для малого

предпринимательства гигантским процентом за кредит и нежеланием

коммерческих банков, вкладывать деньги в малый бизнес из-за

большого риска и отсутствия гарантий. Третий источник, тоже по-

ка не работает, кроме того, нужно учитывать их уровень - 10

тыс. рублей. Выступить инвестиционным ресурсом они не могут, в

лучшем случае это будет маленькое единовременное социальное

пособие. Недостаток финансовых ресурсов и сложность их легаль-

ного приобретения у государства - могут подтолкнуть малые

предприятия к контактам с теневой экономикой и мафиозными

структурами, и дать последним возможность постепенно внедряться

в малые предприятия, постепенно подчиняя их себе.

Четвертый фундаментальный недостаток - отсутствие систем госу-

дарственной и общественной поддержки малого бизнеса. С большим

запозданием создан государственный орган, призванный содейство-

вать становлению и развитию малого бизнеса - Комитет поддержки

малых предприятий и препринимательства при Госкомимуществе РФ.

Статус этого комитета, его подчиненность одному из российских

министерств, скудность его финансовых ресурсов свидетельствуют

о крайней огранничености возможностей, предоставленных данному

органу. Обращает на себя внимание и некоторая неопределенность

в ориентации деятельности данного комитета. Судя по его наиме-

нованию, ему вменяется в обязанность поддержка не только малого

бизнеса, но и предпринимательства в целом, а оно, как известно,

опирается не на малый лишь, но и на средний и крупный бизнес.

Такая задача не по плечу никакому комитету. Ее в состоянии ре-

шить лишь целенаправленная политика правительства в целом, и

притом за весьма продолжительное время.

Местные власти отнюдь не обеспокоены тем, чтобы снизить уро-

вень отчислений малых предприятий в местные бюджеты. Власти не

желают связывать перспективы развития собственного района с ма-

лым бизнесом. Власти не всегда бывают заинтересованы в развитии

наукоемких производств, так как они не приносят районам прямой

выгоды. Местные власти охотней регистрируют предприятия,

способствующие в благоустройстве района.

Очень часто МП предприятия создаются на базе старых госу-

дарственных предприятий. Например, в Москве 60% кооперативных

кафе преобразовано вместо государственных предприятий общепита.

В итоге, количество кафе не увеличилось, а цены поднялись

достаточно высоко. Такая форма кооперации приводит не к ослаб-

лению государственной монополии, а к новым формам его проявле-

ния. Государственные научно-исследовательские и проектные уч-

реждения - монополисты в своей области. Сотрудники этих органи-

заций, объединившись в предприятия, сами решают какие заказы

делать как государственной предприятие, а какие как фирма, по

более высоким ценам.

Эти основные недостатки, да и многие другие сдерживают разви-

тие малого бизнеса в нашей стране. Достаточно сказать, что про-

цесс образования малых предприятий в производственной сфере,

начавший набирать силу в 1991 году, в 1992 году фактически

прекратился. По данным Лиги кооператоров и предпринимателей РФ,

"за 1992 год в России практически не возникло ни единого малого

негосударственного предприятия в производственной сфере". Для

сравнения, в развитой рыночной экономике процесс образования

новых фирм идет нарастающим потоком. Если в США в 1970 году

возникло 264 тыс. новых предприятий, то в 1980 году - 532 тыс.,

а в 1988 году - 682 тысячи. Всего же, по оценке, в американской

экономике в 1992 году действовало около 18 млн. деловых предп-

риятий, прежде всего в малом бизнесе.

Сложившаяся экономическая обстановка подрывает стимулы к

предпринимательской деятельности, которые только и могут при-

вести к образованию рыночной экономики. Ясно, что в сегодняшней

экономической ситуации одной инициативы, идущей от малых предп-

риятий, недостаточно. Должна быть мощная государственная под-

держка малых предприятий. Только правильные шаги в области эко-

номических реформ, могут привести к развитию малого бизнеса,

что и приведет к развитию рыночной экономики в целом.