

И. А. Кузнецова, Е. А. Петрухина, И. Ю. Руденко

БОЛЬШОЙ СПРАВОЧНИК ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПОСОБИЕ



**Е. А. Петрухина
И. Ю. Руденко
Инна Александровна Кузнецова
Большой справочник для малого бизнеса**

предоставлено правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=177655

*И.А. Кузнецова, Е.А. Петрухина, И.Ю. Руденко «Большой справочник для малого бизнеса»: Дашков
и К; 2008*

ISBN 9785394000577

Аннотация

Предлагаемое издание является просто незаменимым помощником для субъектов малого бизнеса, так как содержит в себе ответы на наиболее распространенные вопросы, касающиеся осуществления предпринимательской деятельности субъектами малого бизнеса в России.

Пособие включает в себя юридические аспекты малого бизнеса, особенности налогообложения и бухгалтерского учета.

Издание предназначено для субъектов малого предпринимательства.

Содержание

Глава 1. Основопологающие начала бизнеса	4
1. Факторы развития бизнеса	4
1.1. Внутренние факторы развития бизнеса	4
1.2. Внешние факторы развития бизнеса	6
2. Оценка предполагаемого проекта реорганизации организации или предприятия	10
2.1. Общие положения об оценке предполагаемого проекта реорганизации организации	10
2.2. Разработка программы финансового оздоровления организации или предприятия	11
2.3. Судебные и внесудебные процедуры финансового оздоровления	11
2.4. Типовой план финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия	12
3. План внешнего управления	16
4. Основные подходы к оценке бизнеса	18
Глава 2. Государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя	34
Глава 3. Регистрация предпринимателя в органах статистики и внебюджетных фондах	40
1. Регистрация предпринимателя в органах статистики	40
Конец ознакомительного фрагмента.	51

И.А. Кузнецова, Е.А. Петрухина, И.Ю. Руденко Большой справочник для малого бизнеса Практическое пособие

Глава 1. Основополагающие начала бизнеса

1. Факторы развития бизнеса

С установлением в Российской Федерации рыночной экономики у предпринимателей возникла возможность развития собственного бизнеса. В то же время многие предприниматели в силу большого давления не могут бороться с конкуренцией.

Поэтому знание всех особенностей ведения собственного бизнеса, всех необходимых нормативно-правовых актов позволит предпринимателю развить свое дело и получать в результате достаточно высокий доход.

Российская экономика в настоящее время имеет довольно специфическую структуру, которая состоит из самых разнообразных ресурсов, таких, например, как рабочая сила, капитал, земля и т. п. При создании своего бизнеса необходимо особое внимание уделять такому важному процессу, как **рекрутизация**. Рекрутизация как обеспечение более эффективного применения имеющихся ресурсов позволяет в большей степени увеличить стоимость бизнеса. Основной целью рекрутизации является поиск источников становления и развития предприятия или организации. В данном случае следует отметить, что непосредственный поиск источников развития бизнеса осуществляется исходя из внутренних и внешних факторов. Внутренние факторы развития бизнеса основываются исключительно на разработке инвестиционной, финансовой, а также операционной стратегий формирования стоимости путем применения собственных либо заемных источников доходов. Внешние факторы развития бизнеса основываются исключительно на реорганизации различных видов деятельности, а также на развитии самой структуры предприятия или организации. Внутренние и внешние факторы развития бизнеса необходимо знать каждому, кто занимается предпринимательской деятельностью, а также людям, решившим организовать свой бизнес. Поэтому стоит данные факторы рассмотреть более подробно.

1.1. Внутренние факторы развития бизнеса

Внутренние факторы развития бизнеса предполагают непосредственное управление стоимостью созданного предприятия или организации, т. е. развитие бизнеса. Процесс развития бизнеса требует от организатора особого подхода. Данный подход, в свою очередь, должен быть основан на особом отношении предпринимателя, т. е. предприниматель с целью развития своего бизнеса должен ориентироваться на долгосрочные денежные потоки, а не на какие-либо небольшие изменения величины чистой прибыли. Подход к развитию бизнеса также должен быть ориентированным на прирост стоимости. Организация или предприятие должны приносить доход, который обязательно должен превы-

шать стоимость тех средств, которые были затрачены на его получение. Следует иметь в виду, что показатель чистой прибыли, в отличие от показателя денежного потока, не учитывает таких особенностей, как потребности организации или предприятия в финансировании; возможные деловые и финансовые риски; основные объемы инвестиций, привлеченных в основные средства. Показатель чистой прибыли не способен устойчиво коррелировать с рыночной стоимостью. В качестве основного и самого главного смысла развития бизнеса, а также основного смысла управления денежным потоком, выступает процесс создания определенно новой стоимости. Формирование новой стоимости осуществляется поэтапно и предполагает выявление определенных факторов, влияющих на изменение данной стоимости. Все другие этапы формирования стоимости заключаются прежде всего в воплощении выбранных стратегий. Большое значение для развития уже созданного бизнеса имеет исследование предприятия. Исследование предприятия либо организации осуществляется в следующие этапы: оценивание предприятия исходя из текущего состояния дел на данном предприятии путем применения метода дисконтирования денежных потоков; проведение более углубленного анализа функционирующего предприятия или организации, а также исполнение выбранной стратегии развития бизнеса путем воздействия на определенные факторы; применение самых разнообразных возможностей организованного реструктурирования. Наиболее значимым этапом развития бизнеса является создание дополнительной стоимости внутри действующего предприятия или организации путем оказания определенного влияния на различные факторы. Данные факторы способны определять стоимость. Следует отметить, что при минимальном изменении определенной переменной подвергается изменениям и величина денежного потока, а соответственно, и величина стоимости. Среди основных факторов, влияющих на стоимость, следует отметить: себестоимость реализованной продукции; какой-либо временный фактор; объемы реализации продукции; маржа валовой прибыли; количество переменных и постоянных затрат; наличие основных средств; наличие собственных оборотных средств; определенная стоимость привлекаемого капитала; наличие заемных средств в структуре развивающегося предприятия. Такие факторы, как оборотные средства, основные средства, определенные временные факторы, объемы реализованной продукции, маржа валовой продукции, соотношение постоянных и переменных затрат, способны определенным образом влиять на величину денежного потока. Такие факторы, как стоимость привлечения капитала и соотношение заемных и собственных затрат в структуре предприятия, способны определенным образом повлиять на ставку дисконта. Как уже было сказано, управление стоимостью сопровождается реализацией определенной стратегии развития бизнеса. Примером могут служить финансовые, операционные и инвестиционные стратегии. При реализации вышеназванных стратегий, направленных на развитие бизнеса, могут применяться два основных подхода.

Первый подход получил название «дифференциация», второй подход был назван «лидерством по затратам». Такой подход, как лидерство по затратам, представляет собой осуществление строгого контроля всех возникающих затрат организации и предприятия, который направлен на максимальное повышение эффективности производства данной организации.

Второй подход – дифференциация – заключается прежде всего в концентрации всех усилий организаций, а также реализации на рынке определенных товаров, не имеющих в продаже. Для более полного понимания стратегий развития бизнеса следует рассмотреть каждую из них более подробно.

Первая стратегия развития бизнеса – операционная стратегия – рассматривает различные стоимостные факторы, среди которых следует отметить основные: выбор рынков; система сбыта; ассортимент производимого товара либо оказываемой услуги; реклама; ценообразование. В случае осуществления строгого контроля затрат предприятия, направ-

ленного на повышение дохода, а также в том случае, если происходит разработка все новых стратегий развития бизнеса, реорганизатором могут применяться следующие приемы: увеличение доли на рынке с целью расширения масштабов своего бизнеса; налаживание необходимых связей с целью экономии средств, затрачиваемых на различные экономические нужды; установление конкурентных цен на отпускаемую продукцию и т. п.

Следующими основными стратегиями развития бизнеса являются инвестиционные стратегии.

Данный тип стратегии предполагает:

- проведение анализа сбора дебиторской задолженности;
- проведение анализа и оценки продажи действующих активов организации;
- осуществление регулирования кредиторской задолженности;
- проведение планирования капиталовложений и т. п.

В том случае, если применяется первый подход, т. е. осуществление строгого контроля затрат производства, направленное на повышение получаемой прибыли, реорганизатор предприятия должен поступать следующим образом: осуществлять продажу лишних активов; проводить стимулирование дебиторов, направленное на сокращение сроков имеющейся задолженности; стремиться экономить средства. В том случае, если применяется второй подход, заключающийся в реализации продукции, реорганизатор предприятия должен направлять все свои усилия на то, чтобы поставщики предоставляли более выгодные условия погашения кредитов; устанавливать связь управления имеющейся дебиторской задолженности с ценовыми факторами.

Третьей основной стратегией считается финансовая стратегия, которая предполагает формирование оптимальной структуры организации и предприятия; вычисление оптимальных и наиболее дешевых методов финансирования личного капитала, а также заемного капитала. Реализация одной из вышеперечисленных стратегий во всех случаях приводит к значительному повышению денежного потока, а следовательно, и к значительному повышению стоимости организации или предприятия.

1.2. Внешние факторы развития бизнеса

Внешние факторы развития бизнеса основываются на различных видах деятельности, направленной на сохранение корпоративного контроля, на куплю-продажу активов предприятия.

Основной стратегической целью внешних факторов развития бизнеса является значительное повышение стоимости капитала предприятия путем коренного изменения структуры активов.

Другой стратегической целью внешних факторов развития бизнеса является аккумуляция средств, направленных на непосредственное развитие бизнеса. В том случае, если между реальной стоимостью организации или предприятия и потенциальной стоимостью, которая возникает при коренном изменении определенных, и наиболее важных, обстоятельств, организатор бизнеса может провести реструктурирование организации. В данном случае может возникнуть так называемый стоимостный разрыв.

Стоимостный разрыв представляет собой некую разницу, возникающую между текущей стоимостью предприятия, которая определяется на конкретный момент, и текущей стоимостью организации после проведенного процесса реструктуризации. Стоимостный разрыв выступает в качестве чистой текущей стоимости проведенного процесса реструктуризации.

С целью проведения расчета стоимости предприятия или организации, с целью проведения процесса реструктурирования повсеместно применяется так называемый метод дисконтированных денежных потоков. Применение данного метода объясняется тем, что он

является основным и, пожалуй, единственным методом, при использовании которого можно выявить все изменения, возникающие в денежных потоках организации. При осуществлении процесса реструктурирования реорганизатор предприятия должен составить прогноз чисто поступающего капитала, учитывая при этом произведенные уплаты налогов и не беря во внимание финансовые издержки, связанные с реорганизацией предприятия.

Предпосылками необходимости осуществления поиска внешних факторов развития предприятия или организации является ряд важнейших причин. Основной причиной поиска таких внешних факторов, способствующих развитию бизнеса, является наличие потенциала, который был изначально заложен реорганизатором при создании предприятия и который впоследствии был определен в качестве стоимостного разрыва. В большинстве случаев применение самых разнообразных факторов развития бизнеса используется многими организациями и предприятиями с целью максимальной реализации заранее разработанных планов.

Привлечение факторов внешнего роста получило название «стратегического процесса реструктуризации». Говоря о стратегическом направлении реструктуризации, следует также отметить виды деятельности данного направления, среди которых выделяют: процесс расширения, сокращения, а также преобразования. Процесс расширения, в свою очередь, подразделяется на такие виды деятельности, как слияние и присоединение. Процесс сокращения подразделяется на такие виды деятельности, как разделение и выделение.

В случае осуществления стратегического направления основной целью, которую преследует предприниматель, является расширение в значительной степени доли капитала предприятия. В данном случае увеличение капитала предприятия происходит за счет: приобретения предпринимателем определенного предприятия либо организации; возникающего влияния процесса, называемого диверсификацией, путем объединения нескольких компаний; под влиянием эффекта, возникающего в исключительных случаях, т. е. когда все имеющиеся свойства системы в значительной степени превышают сумму свойств, которыми обладают лишь некоторые действующие элементы.

При ведении своего бизнеса, а также для его развития и увеличения доходов большое значение имеет такой процесс развития бизнеса, как слияние компаний. Слияние компаний представляет собой создание совершенно новой компании путем передачи ей всех имеющихся прав и обязанностей нескольких предприятий. В данном случае передача прав и обязанностей другому предприятию определенными компаниями, как следствие, влечет за собой прекращение существования последних. Те предприятия либо организации, которые принимают непосредственное участие в процессе слияния, заключают между собой договор о слиянии. В данном договоре должны быть оговорены порядок слияния данных предприятий или организаций, а также условия, при которых процесс слияния должен производиться. Следует также отметить, что в документе предусматривается порядок конвертации акций, а также иных ценных бумаг, если таковые имеются.

Не меньшее значение для развития бизнеса имеет такой процесс, как присоединение общества. Присоединение общества представляет собой процесс, влекущий полное прекращение деятельности одного функционирующего общества либо сразу нескольких обществ с обязательной передачей всех прав и обязанностей вновь создаваемому обществу. Слияние и присоединение обществ должны производиться в установленном законом порядке, при определенных условиях. Среди обязательных условий, которые должны быть соблюдены, имеются следующие: запрещены условные платежные средства; реорганизаторы должны получить согласие не менее ²/ акционеров; та компания, которая передает свои права и обязанности, не должна избавляться полностью от большого объема активов; компания, участвующая в данного рода сделке, должна существовать не менее двух лет; при осуществлении обмена сторонами применяются обычные акции.

В том случае, если компания имеет контрольные акции другого предприятия, она носит название холдинговой компании. В данном случае следует отметить, что какие-либо дочерние предприятия не могут обладать акциями холдинговой компании. Из данной особенности холдинга вытекает основное преимущество перед другими формами предприятия, которое заключается в том, что холдинговая компания может получить контроль над какой-либо другой компанией, имея гораздо меньший объем инвестиций. Холдинговая компания, иначе называемая материнской компанией, владеет акциями дочерних компаний, и в большинстве случаев компания не несет ответственности по обязательствам дочернего предприятия, однако в некоторых случаях она может предоставлять определенные гарантии по обязательствам.

Стратегическим сокращением признается выбор компанией определенного стратегического направления путем мобилизации собственных средств наряду с привлечением источников финансирования извне. Как правило, такая форма деятельности компании считается довольно результативной и прибыльной.

Существует также такая форма стратегической деятельности компании, как разделение. **Разделение общества** представляет собой полное прекращение деятельности одного общества путем передачи всех его прав и обязанностей новому обществу. Вопрос о разделении общества решается на совете директоров компании, при этом учитывается мнение общего собрания акционеров. В момент разделения общества все права и обязанности могут передаваться сразу нескольким обществам исходя из разделительного баланса.

Следующей стратегической деятельностью по развитию бизнеса считается **выделение общества**, при котором создается новое общество либо сразу несколько обществ путем передачи определенных прав и обязанностей реорганизуемого общества. Решение о выделении общества также принимается на совете директоров, при этом происходит утверждение разделительного баланса.

Существует также такая форма деятельности, направленной на развитие бизнеса, как **преобразование общества**. Преобразуясь, общество приобретает свойства и характерные особенности общества с ограниченной ответственностью либо производственного кооператива. Преобразование общества происходит в соответствии с передаточным актом. Вторым направлением по поиску источников доходов для развития бизнеса является реорганизация предприятия в том случае, если оно обанкротилось. Предприятие или организация будут признаваться банкротом в том случае, если арбитражным судом было вынесено постановление о признании факта несостоятельности либо после официального объявления предпринимателя о банкротстве его предприятия.

Законодательством Российской Федерации предусмотрены следующие процедуры в отношении должника-предприятия: ликвидационные процедуры; реорганизационные процедуры; мировое соглашение. Основной целью процесса реструктуризации является сохранение организации или предприятия как еще существующего и функционирующего. Еще одним, не менее важным, направлением процесса реструктуризации является предотвращение угрозы захвата либо сохранение контроля над всей собственностью данной организации. В данном случае управляющими компании выносятся решения об установлении системы защиты интересов управляющих и акционеров. В большинстве случаев управляющими компаниями заключаются контракты на управление. В данных контрактах предусматривается довольно солидное вознаграждение за выполнение функций руководителя. Такого рода контракт получил название «золотого парашюта». Следует также отметить, что данный контракт может выступать в качестве сдерживающего фактора при захвате активов. На совете директоров также может утверждаться программа выкупа акций. Программа выкупа акций предполагает обратный выкуп акций данной организации по цене, превышающей рыночную стоимость. Данная программа получила название «Зеленая броня». Компания

может преобразовываться также в частное предприятие путем скупки акций. Данное преобразование предполагает коренное изменение структуры собственности предприятия. Для преобразования предприятия в частную форму применяется огромное множество самых разнообразных инструментов. В большинстве случаев применяется приватизация, которая происходит посредством выкупа имеющихся акций, путем применения кредита. В данной сделке может принимать участие третья и даже четвертая сторона. При выкупе акций за счет кредита компания может столкнуться с определенным коммерческим риском и риском, предполагающим изменение процентной ставки. Коммерческий риск характеризуется тем, что компания не будет развиваться по заранее установленному плану. В данном случае все имеющиеся денежные потоки будут иметь меньший объем, чем было запланировано. Второго рода риск, с которым может столкнуться предприятие, – изменение процентных ставок – характеризуется тем, что кредит был предоставлен компании на условиях плавающей процентной ставки, при этом существующий объем платежей изменяется вместе с изменениями ставки. В случае значительного роста процентной ставки может в значительной степени снизиться и ухудшиться положение компании, что может привести к ее банкротству.

2. Оценка предполагаемого проекта реорганизации организации или предприятия

2.1. Общие положения об оценке предполагаемого проекта реорганизации организации

Процесс оценки будущего проекта необходим, так как он позволяет на ранних сроках выявить и предотвратить трудности, возникающие при реорганизации предприятия или организации. Оценка предполагает осуществление анализа совместимости определенных компаний или организаций, подвергаемых слиянию. В данном случае осуществляется анализ всех сильных и слабых сторон объединяющихся фирм; анализ финансового и производственного риска; прогноз возможного банкротства; оценка возможного изменения денежных потоков; прогнозируемая стоимость будущего предприятия. При оценке предполагаемого проекта реорганизации предприятия учитываются также все затраты на реорганизацию. Данные затраты в большинстве случаев рассматриваются как особый вариант капиталовложения. Собственники организации или предприятия должны приложить максимум усилий для того, чтобы капитал был распределен оптимально, а также создать все условия для достижения благосостояния акционеров. При оценке проекта реорганизации предприятия собственники должны составлять прогноз будущих чистых денежных потоков. Учет денежных потоков предполагает также учет и фиксацию всех возможных синергетических эффектов.

Синергетический эффект – это определенная реакция на комбинирование двух и более финансовых организаций, которая заключается в том, что происходит значительное превышение стоимости двух или нескольких объединенных компаний по сравнению со стоимостью данных компаний до процесса слияния. В том случае, если производится сокращение предприятия, может возникнуть эффект обратного синергизма. Синергия может осуществляться по двум основным направлениям – получение прямой выгоды и получение косвенной выгоды. Прямая выгода предполагает значительное возрастание чистой прибыли компании, подвергаемой реорганизации. При этом предполагается проведение следующего вида анализа: расчет добавленной стоимости; оценка стоимости предприятия или организации исходя из предполагаемых денежных потоков до проведения реорганизации; оценка возможного изменения потока чистой прибыли; расчет добавленной стоимости. Добавленная стоимость предприятия складывается за счет различных видов синергии, таких, например, как управленческая, финансовая и операционная. Следует рассмотреть виды синергии более подробно.

Операционная синергия представляет собой экономию денежных средств на проводимые операционные расходы. Операционная синергия осуществляется путем объединения учета, сбыта, а также объединения служб маркетинга. Объединение предприятий, как следствие, может повлечь за собой значительное упрочнение позиций данной организации на рынке, что, в свою очередь, влечет уменьшение затрат на расходы, а также дифференциацию выпускаемой продукции.

Следующая разновидность синергии – управленческая синергия – представляет собой экономию средств путем формирования относительно новой системы организационного управления. Объединение предприятий и организаций может осуществляться путем применения и вертикальной, и горизонтальной интеграции. Следует также отметить, что объединение предприятия может осуществляться путем формирования так называемого конгломе-

рата. Основной целью объединения предприятий или организаций является формирование новой, более эффективной системы управления. Финансовая синергия как особая разновидность синергии представляет собой экономию финансовых средств путем коренного изменения и финансирования, а также за счет стоимости финансирования. В том случае, если предполагается слияние организаций, может возникнуть острый интерес у потенциальных инвесторов, что, в свою очередь, может повлечь все новые источники финансирования. Значительное повышение стоимости акций может повысить уровень данного предприятия на рынке, т. е. в глазах инвесторов данная компания будет выглядеть как достаточно надежная. Следует отметить, что финансовая синергия приводит, как правило, к снижению риска инвестирования, но не к приросту денежных средств. Косвенная выгода как особый синергетический эффект предполагает значительное увеличение акций компании либо значительное изменение имеющегося мультипликатора – Р/Е, т. е. соотношения между ценой и прибылью. При объединении организаций или предприятий акции организаций могут приобрести большую значимость, что привлечет новых инвесторов, при этом рыночная стоимость данных акций возрастет.

2.2. Разработка программы финансового оздоровления организации или предприятия

При становлении и развитии собственного бизнеса достаточно часто возникает такое нежелательное для предпринимателей явление, как банкротство.

Успешность бизнеса заключается прежде всего в способности предпринимателя разработать наиболее подходящую стратегию для развития своего бизнеса. Нередки случаи, когда начинающий предприниматель, организовав свое дело, не знает, как развить свой бизнес, чтобы получать более высокие доходы, вследствие чего могут возникнуть серьезные финансовые затруднения. Преодоление такого финансового затруднения опять же требует от предпринимателя мобилизации всех его сил и средств внутри фирмы, а также каких-либо иных источников финансирования. Таким образом, одной из самых сложных задач, которые требуют решения, является преодоление финансового кризиса. В России эту задачу решить довольно сложно, так как наблюдается нестабильность экономики. В том случае, если предприниматель не сможет решить проблему возникающих финансовых затруднений, предприятие может обанкротиться. Для того чтобы предприятие резко не обанкротилось, руководителю необходимо проводить так называемое финансовое оздоровление фирмы, что в свою очередь требует от предпринимателя знания всех особенностей правового регулирования банкротства. Исследуя вопросы, непосредственно связанные с финансовым оздоровлением предприятия и банкротством, следует отметить, что конфликт между должником и кредитором может быть урегулирован как в судебном, так и во внесудебном порядке.

2.3. Судебные и внесудебные процедуры финансового оздоровления

Как уже было отмечено ранее, меры по оздоровлению предприятия или организации могут проводиться в судебном и во внесудебном порядке. Через суд решаются вопросы, непосредственно связанные с банкротством данного предприятия. В случае неплатежеспособности предприятия или организации арбитражный суд может ввести особую процедуру судебной санации, направленной на внешнее управление должником. Данная мера вводится также с целью восстановления платежеспособности должника. Внешнее управление должником предполагает разработку плана внешнего управления. Данный план составляется исключительно внешним управляющим. Следует также отметить, что план внешнего управ-

ления должен в обязательном порядке быть утвержден собранием кредиторов должника. В содержании плана должны указываться сведения о сроке и целях управления предприятием, т. е. восстановления платежеспособности должника. При установлении на предприятии или организации внешнего управления происходит мобилизация внутренних средств предприятия, а также установление строгого контроля за всеми проводимыми финансовыми операциями. Основной характерной особенностью судебной санации является осуществление мероприятий по финансовому оздоровлению организации под надзором кредиторов предприятия.

Наряду с судебными процедурами могут также применяться и внесудебные методы по оздоровлению предприятия. В данном случае роль кредиторов является не менее значимой, чем в случае применения судебных мер. Основным отличительным признаком применения внесудебного метода оздоровления предприятия является тот факт, что инициатива по финансовому оздоровлению предприятия исходит исключительно от собственника предприятия без какого-либо принуждения. В большинстве случаев внесудебные методы оздоровления предприятия применяются в отношении государственных предприятий или организаций. Бизнес-план предприятия должен иметь пункты, содержащие мероприятия по восстановлению платежеспособности предприятия, а также мероприятия, направленные на поддержание и развитие бизнеса. Наличие такого рода бизнес-плана позволяет получить от государства финансовую поддержку в момент финансовых затруднений.

2.4. Типовой план финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия

Типовой план финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия в большинстве случаев включает в себя восемь разделов, в которых содержатся основные элементы бизнес-плана.

Первый раздел плана финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия содержит общую характеристику функционирующего неплатежеспособного предприятия или организации.

Второй раздел плана финансового оздоровления предприятия включает в себя краткие сведения, отражающие план финансового оздоровления предприятия, т. е. срок, за который должен быть реализован разработанный план, а также суммы, условия и сроки, в которые должна быть погашена задолженность. Кроме того, во втором разделе плана финансового оздоровления предприятия, могут быть представлены все финансовые результаты, связанные с реализацией данного плана. В качестве финансовых результатов, непосредственно связанных с оздоровлением неплатежеспособного предприятия, выступают не обычные показатели, характерные для действующих предприятий, такие, например, как прибыль и рентабельность, а такие показатели, как дисконтный срок окупаемости разработанного проекта, внутренняя норма рентабельности, а также чистая текущая стоимость предприятия.

Третий раздел плана финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия включает в себя анализ финансового состояния данной организации или предприятия. В результате изучения проведенного анализа финансового состояния предприятия собственник может определить причины возникающего финансового затруднения.

Четвертый раздел плана включает в себя необходимый перечень определенных мероприятий, направленных на восстановление платежеспособности данного предприятия. Вторым пунктом, который может содержаться в четвертом разделе плана, является оценка потребности в определенных финансовых ресурсах. Следующим основным пунктом, содержащимся в четвертом разделе, являются определенные аналитические выводы и обоснова-

ния предусмотренных мероприятий, направленных на восстановление платежеспособности предприятия или организации.

Пятый раздел плана финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия содержит в себе подробное описание и анализ всех имеющихся в определенное время рынков, на которых данное предприятие функционирует либо собирается функционировать.

Следующий, шестой раздел плана финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия содержит в себе описание и характеристику разработанных заранее стратегий маркетинга, а также особых стратегий, направленных на продажу определенного вида товара.

В содержании седьмого раздела плана содержится разработанная производственная программа предприятия или организации. Исходя из пунктов данной программы, собственник предприятия может с легкостью выявить все потребности предприятия на каждом этапе его развития.

В восьмом разделе плана содержится исключительно финансовый план, в который включаются следующие основные пункты:

- модель дисконтирования всех денежных потоков;
- прогноз финансовых результатов;
- характеристика всех существующих финансовых потребностей;
- агрегированная форма прогнозного баланса организации.

Все вышеперечисленные разделы помогают в первую очередь уяснить, какие сложные задачи требуют немедленного разрешения. Говоря о плане финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия, также следует отметить некоторые основные рекомендации по его составлению, так как его разработка помогает предпринимателю добиться желаемых результатов, а следовательно, и получения прибыли. Следует помнить, что основной целью разработки плана финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия или организации является прежде всего восстановление платежеспособности предприятия, а также укрепление его позиций на рынке. Отсюда следует, что большое значение имеют возникающие между кредиторами и собственниками предприятия-должника отношения, а также оценка банкротства данного предприятия. Если собственник не будет учитывать возможные риски, тогда реализация плана финансового оздоровления предприятия или организации не сможет быть проведена путем применения внесудебных методов. План финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия, иначе называемый бизнес-планом, выступает в качестве особого инструмента привлечения дополнительного финансирования предприятия, а также дополнительных средств и новых инвесторов. Таким образом, план финансового оздоровления неплатежеспособного предприятия должен содержать в себе самые убедительные доводы, обязательно подкрепленные необходимыми расчетами, отражающими потребности в дополнительном финансировании. В качестве инвестора или кредитора может выступать государство, которое может предоставить определенный объем финансовых средств на поддержку предприятия. Государству, которое выступает в качестве кредитора предприятия, необходимо убедиться в том, что данное предприятие после реализации финансового оздоровления сможет в полном объеме расплатиться по своим долгам, а также сможет поправить свое финансовое положение. План финансового оздоровления предприятия может рассматриваться также не только как инструмент привлечения дополнительного финансирования, но и как особый документ стратегического планирования, а также как особое руководство к определенным действиям. Из вышесказанного следует, что бизнес-план должен в полной мере отражать реальное финансовое положение определенного предприятия или организации. Следует также учитывать, что план финансового оздоровления предприятия должен постоянно обновляться, так как работа по финансовому оздоровлению может проводиться довольно продолжительное время.

План финансового оздоровления предприятия должен отражать не только предусмотренные типовые стандарты, но и специфику деятельности данного предприятия, затрагивающую абсолютно все сферы, такие, например, как сфера сбыта, производственная сфера, инвестиционная. Для того чтобы разработать план оздоровления предприятия, необходимо для начала провести углубленный анализ финансового положения данного предприятия. Анализ финансового состояния предприятия проводится с целью определения причин, приведших данную организацию к неплатежеспособности. При исследовании результатов проведенного анализа разработчики начинают разрабатывать методику по оздоровлению предприятия, а также выбирают определенную стратегию поведения.

Самыми основными разделами бизнес-плана являются разделы, непосредственно связанные с рынком и конкуренцией, а также с маркетингом, поэтому данные разделы плана должны подготавливаться более подробно и скрупулезно. При разработке основных разделов плана специалист должен следовать поставленным вопросам, таким, например, как: исследование рынка; оценка спроса на выпускаемую предприятием продукцию; составление прогноза продаж товара; исследование воздействия различных факторов на деятельность предприятия, в том числе воздействия конкуренции. Большое внимание разработчик бизнес-плана должен уделять прогнозу объема продаж за конкретный период; прогнозу объема продаж по основному виду реализуемой продукции; прогнозированию объема продаж по группам потребителей, а также анализу функционирования данного предприятия на конкретных рынках. Прогнозирование является необходимым элементом, на основе которого составляется план производства. В некоторых случаях разработчик должен исследовать дополнительные возможности, которые могут быть реализованы на рынке. Большое значение имеет финансовый план, который разрабатывается на основе прогноза объема продаж продукции, а также на основе плана производства. Финансовый план может отразить в полной мере будущие финансовые результаты, которые могут быть достигнуты предприятием.

Большое внимание при разработке финансового плана разработчик должен уделять точности и достоверности приводимых показателей, так как именно эти данные более подробно изучаются кредиторами. Следует отметить наиболее часто встречающиеся ошибки, которые допускаются специалистами при разработке плана: разработчиком приводятся неверные данные о движении заемных средств; в значительной степени занижаются суммы налоговых отчислений; неправильно учитываются все капитальные вложения; неверно определяется прирост обратного капитала. При разработке плана по оздоровлению неплатежеспособного предприятия большие проблемы у разработчиков возникают при выборе ставки дисконта. Для того чтобы данной проблемы не возникало, разработчики должны исследовать более подробно базовый курс оценки бизнеса, а также имеющейся недвижимости. При необходимости при выборе ставки дисконта разработчик может привлечь более квалифицированного специалиста.

При разработке плана также необходимо составить график погашения дебиторской и кредиторской задолженности. Данный график также имеет большое значение для проводимого финансового оздоровления предприятия, так как задержка текущих платежей на срок более трех месяцев в значительной степени увеличивает риск обращения кредитора в арбитражный суд.

В результате получения всех разработанных разделов плана финансового оздоровления предприятия разработчик может приступить к реализации первых двух разделов плана. В большинстве случаев в первый раздел, помимо таких данных, как характеристики структуры предприятия, всех работников, их образовательный уровень и т. п., также предполагается вносить описание основных направлений деятельности предприятия.

Разработка плана финансового оздоровления предприятия или организации заканчивается оформлением титульного листа, а также приложением этого плана. Следует отметить,

что составленный план не должен содержать в себе никаких исправлений, а также должен быть оформлен по установленному образцу.

3. План внешнего управления

Основной целью плана внешнего управления является осуществление реструктуризации предприятия-должника, сопровождающееся введением особого моратория с целью обеспечения удовлетворения всех требований кредиторов. План внешнего управления также направлен на восстановление платежеспособности должника путем полной ликвидации дебиторской задолженности, путем продажи необходимой части бизнеса, а также иными путями.

План разработки внешнего управления в большинстве случаев состоит из девяти разделов.

Первый раздел плана должен содержать поверхностную характеристику предприятия-должника, основные направления деятельности данного предприятия, в нем также может быть отражена оценка значимости данной компании на рынке. В первом разделе также могут указываться основания необходимости применения мер внешнего управления по предприятию-должнику.

Второй раздел плана внешнего управления может включать в себя анализ финансового состояния, а также имущественного состояния предприятия-должника путем применения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия-должника за последние два года. В этом разделе также могут указываться факторы, под влиянием которых предприятие приобрело статус неплатежеспособного предприятия. Следует также отметить, что во втором разделе внешний управляющий может отразить свое мнение по поводу причины финансового кризиса данного предприятия.

Третий раздел плана внешнего управления содержит реестр требований кредиторов, в нем также указываются сроки выполнения обязательств.

Четвертый раздел плана внешнего управления может содержать определенные экономические и организационные мероприятия, которые предполагается применить с целью восстановления платежеспособности предприятия. К такого рода мероприятиям относятся мероприятия по совершенствованию организации труда, мероприятия по оптимизации денежных потоков предприятия-должника, мероприятия, направленные на укрепление более жесткого контроля и учета, на совершенствование самой структуры предприятия-должника, а также мероприятия, направленные на поиск каналов сбыта выпускаемой продукции.

Пятый раздел плана внешнего управления может содержать программу продажи активов должника, которые не обременены залогом. Следует также отметить, что должна указываться балансовая и рыночная стоимость данных активов. Данный раздел плана внешнего управления также может содержать график, в полной мере отражающий сроки подготовки активов должника к продаже.

Шестой раздел плана внешнего управления предприятия-должника содержит маркетинг-план, план производства, а также финансовый план предприятия-должника. В данном случае предусматривается программа по частичному перепрофилированию предприятия-должника, а также указываются пути выхода данного предприятия на новые рынки, что предоставляет неплатежеспособному предприятию шанс для восстановления своего финансового положения. Финансовый план, представляемый в шестом разделе плана внешнего управления, содержит в себе расчеты денежных потоков, которые предполагается получить.

Седьмой раздел плана внешнего управления предприятия-должника включает в себя дополнительную эмиссию акций предприятия-должника. В этом разделе также могут отражаться сведения о финансовых результатах размещения эмитированных акций.

В восьмом разделе плана внешнего управления содержится информация о финансовых результатах реализации плана внешнего управления. При разработке данного раздела специалист сопоставляет суммарный объем требований кредиторов, а также отражает информацию о сроках обязательств предприятия-должника, которые были установлены до введения внешнего управления.

Последний, девятый раздел плана внешнего управления содержит в себе график, отражающий срок погашения требований кредиторов после завершения внешнего управления предприятия-должника. В этом разделе также указывается очередность удовлетворения требований кредиторов. Разрабатывая данный раздел плана внешнего управления, а также составляя очередность удовлетворения требований кредиторов, специалист должен руководствоваться ч. 1 ст. 64 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), в которой отражена информация о порядке очередности. Согласно ч. 1 ст. 64 ГК РФ предусматривается следующая **очередность удовлетворения требований кредиторов**:

1) в первую очередь удовлетворяются требования граждан, перед которыми ликвидируемое юридическое лицо несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей, а также по требованиям о компенсации морального вреда;

2) во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности;

3) в третью очередь производятся расчеты по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды;

4) в четвертую очередь производятся расчеты с другими кредиторами.

Внешний управляющий прилагает все усилия для того, чтобы провести реструктуризацию абсолютно во всех сферах деятельности неплатежеспособного предприятия для восстановления его финансового состояния и для обеспечения продолжения его деятельности. После того как внешний управляющий разработает план внешнего управления, он обязан представить его для утверждения на собрании кредиторов. Таким образом, чтобы разработанный план внешнего управления был утвержден, специалисту необходимо вносить в него только самые правдивые сведения, а также нужно, чтобы данный план в полной мере отражал достаточно весомые аргументы, подтверждающие необходимость внешнего управления для восстановления финансового положения предприятия-должника. Основным недостатком плана внешнего управления является отсутствие каких-либо детальных расчетов денежных потоков. Недостатком также является сложность разработки данного плана. Возникающая при разработке плана внешнего управления сложность объясняется тем, что существует довольно строгое ограничение периода, в который должен быть реализован данный план. Разработка и дальнейшая реализация плана внешнего управления требует довольно высокого финансового обеспечения, а также привлечения имеющего высокую квалификацию специалиста, занимающегося разработкой данного плана.

4. Основные подходы к оценке бизнеса

Существуют следующие основные разновидности подхода к оценке бизнеса:

- 1) доходный подход к оценке бизнеса;
- 2) сравнительный подход к оценке бизнеса;
- 3) затратный подход к оценке бизнеса;
- 4) оценка стоимости контрольных и неконтрольных пакетов;
- 5) отчет об оценке бизнеса предприятия.

Для более полного понимания основных подходов к оценке бизнеса необходимо рассмотреть вышеперечисленные подходы оценки бизнеса более подробно.

Доходный подход к оценке бизнеса предполагает применение двух основных методов: метода дисконтирования денежных потоков и метода капитализации прибыли.

Метод дисконтирования денежных потоков предполагает осуществление следующих действий:

- 1) разработку основных этапов оценки предприятия;
- 2) выбор определенной модели денежного потока;
- 3) определение длительности прогнозного периода;
- 4) проведение ретроспективного анализа и прогноза валовой выручки от реализации;
- 5) осуществление анализа и прогноза всех финансовых расходов;
- 6) проведение анализа и прогноза инвестиций; осуществление расчета величины денежного потока на определенный период времени;
- 7) определение ставки дисконта; осуществление расчета величины стоимости в пост-прогнозный период;
- 8) осуществление расчета текущих стоимостей будущих денежных потоков; внесение итоговых поправок.

Метод дисконтирования денежных потоков для оценки функционирующего бизнеса основывается прежде всего на предположении, что потенциальный инвестор будет платить за данный бизнес большую цену, чем та сумма, которая должна быть получена от деятельности данного предприятия в будущем. Данная разновидность оценки применяется в большинстве случаев, так как она считается наиболее приемлемой исходя из инвестиционных мотивов. Применение данной оценки бизнеса в большинстве случаев объясняется тем, что каждый потенциальный инвестор, который вкладывает свои финансовые средства в функционирующее предприятие, в конечном итоге выкупает не активы, а совокупность будущих активов, так как именно совокупность будущих активов может покрыть его расходы и принести прибыль. Метод дисконтирования денежных потоков также может применяться с целью оценки любого функционирующего предприятия. В некоторых случаях данный метод применяется к оценке тех предприятий, которые испытывают некоторые финансовые затруднения, а также несущих определенные убытки. Следует с особой осторожностью применять метод дисконтирования денежных потоков для оценки вновь созданных предприятий. Следует отметить следующие основные **этапы оценки предприятия**, осуществляемой при помощи метода дисконтирования денежных потоков:

- выбор определенной модели денежного потока;
- установление определенного периода;
- проведение ретроспективного анализа, а также прогноза той выручки, которую предполагается получить в будущем; осуществление анализа и прогноза расходов;
- проведение анализа и прогнозирование предполагаемых инвестиций;
- осуществление расчета денежных потоков на определенный временной период;
- определение дисконтной ставки;

- осуществление расчета стоимости предприятия;
- осуществление расчетов, непосредственно связанных с предполагаемыми денежными потоками; корректировка некоторых поправок.

Выбор модели денежного потока как начальный и самый основной этап оценки предприятия имеет две различные модели денежного потока. Первой моделью денежного потока является модель денежного потока для собственного капитала. Второй моделью является денежный поток для всего инвестируемого капитала в целом. В большинстве случаев применяется первая модель денежного потока, т. е. денежный поток для собственного капитала. В результате применения данной модели собственник либо другое заинтересованное лицо может с легкостью рассчитать общую стоимость всего капитала предприятия. В том случае, когда применяется модель денежного потока для всего инвестированного капитала, исследователь не принимает во внимание различия между заемным и собственным капиталом данной организации или предприятия, принимается во внимание лишь весь объем денежного потока, т. е. чистой прибыли. Получая совокупный денежный поток, исследователь обычно приплюсовывает выплаты процентов по имеющимся задолженностям, которые в обычном порядке подлежат высчитыванию из чистой прибыли. В случае применения второй модели денежного потока результатом будет получение расчета рыночной стоимости всего инвестированного капитала предприятия или организации. Следует иметь в виду, что при применении данных моделей денежного потока сам денежный поток рассчитывается исходя из номинальной и реальной основы, с учетом такого важного фактора, как инфляция.

Вторым этапом оценки предприятия при использовании метода дисконтирования является **определение длительности прогнозного периода**. Исходя из положений метода дисконтирования денежных потоков, стоимость предприятия определяется путем анализа предполагаемых денежных потоков, при этом не принимается во внимание денежный поток, полученный предприятием в прошлом. Основной целью определения длительности денежного потока является разработка прогноза денежного потока на определенный временной промежуток. При осуществлении оценки специалист выбирает прогнозный период. В качестве прогнозного периода выступает период, который продолжался до того времени, пока уровень и рост компании не станет стабильным. Следует отметить, что обычно в постпрогнозный период фиксируются достаточно стабильные долгосрочные доходы. Выявление длительности прогнозного периода является достаточно сложной операцией, так как чем длиннее прогнозный период, тем чаще специалист будет вынужден осуществлять наблюдения. Однако чем больше наблюдений специалист проводит, тем более точными будут показатели. Другой сложностью осуществления данной операции является факт, в соответствии с которым видно, что чем длительнее определяется прогнозный период, тем специалисту сложнее высчитывать определенный объем выручки предприятия, а также сложнее будут определяться темпы инфляции и осуществляемые расходы. Следующим основным этапом оценки предприятия в результате применения методов дисконтирования денежных потоков является **осуществление ретроспективного анализа и прогноза валовой выручки**, полученной от реализации выпускаемой продукции.

При осуществлении анализа валовой выручки предприятия, а также при осуществлении ее прогнозирования, специалист должен обращать особое внимание на ряд следующих факторов:

- совокупность объема выпуска определенного вида продукции;
- спрос на производимую предприятием продукцию;
- темпы инфляции;
- номенклатуру производимой и отпускаемой продукции;
- применяемые данным предприятием определенные производственные мощности;
- наличие конкурентов данного предприятия;

- экономическую ситуацию в сфере экономики;
- планы менеджеров предприятия.

Следует также отметить, что при осуществлении данного рода анализа и прогноза валовой выручки, полученной от реализации товара, специалист должен следовать общепринятому правилу, согласно которому прогноз валовой выручки должен быть совместим с ретроспективными показателями деятельности, которую осуществляет предприятие или организация в определенной отрасли. При осуществлении анализа и прогноза валовой выручки темпы инфляции подлежат измерению при использовании индексов цен, которые в полной мере способны отразить среднее изменение уровня цен за определенный промежуток времени. Внутри каждой из существующих ныне отраслей сразу несколько конкурентов осуществляют борьбу за удерживание своих позиций и завоевание все новых позиций. В некоторых случаях предприниматели могут в значительной степени увеличивать свою долю на рынке путем потерь, которые несут конкуренты.

Следующим основным этапом оценки предприятия путем применения метода дисконтирования денежных потоков является **проведение анализа и прогнозирование расходов предприятия.**

Анализ и прогноз расходов предприятия предполагает осуществление оценщиком следующих действий:

- исследование структуры расходов, которые понесло предприятие; оценивание инфляционного ожидания;
- фиксирование амортизационных отчислений;
- осуществление сопоставления прогнозируемых расходов.

В том случае, если в результате анализа и прогноза расходов у предприятия определяется систематическая экономия, то данное предприятие признается конкурентоспособным. С целью более правильной оценки разумной экономии, которая систематически осуществляется на предприятии, специалист должен определять и фиксировать все причины затрат. Затраты могут подразделяться на виды исходя из определенных признаков, например: в зависимости от состава затраты могут быть прогнозируемые, плановые, фактические; в зависимости от отношения к объему производства затраты могут быть переменные, постоянные, условно-постоянные; в зависимости от способа отнесения на себестоимость затраты могут быть прямые и косвенные; в зависимости от функций управления затраты могут быть коммерческие, производственные и административные.

С целью оценки функционирующего бизнеса применяются в большинстве случаев две основные классификации издержек.

В качестве первой основной классификации издержек выступают постоянные и переменные издержки. Постоянные издержки представляют собой такого рода издержки, которые не находятся в прямой либо какой-нибудь иной зависимости от некоторого изменения объема производства предприятия. Переменные издержки, в отличие от постоянных, представляют собой такого рода издержки, которые являются пропорциональными изменению объема производства предприятия.

В качестве второй классификации издержек применяются прямые и косвенные издержки. Прямые и косвенные издержки применяются лишь в том случае, когда необходимо отнести издержки на определенную группу товаров.

Следующим основным этапом оценки предприятия путем применения метода дисконтирования денежных потоков является **осуществление анализа и прогнозирования инвестиций предприятия.** Анализ и прогноз инвестиций предприятия предполагает наличие трех основных компонентов.

Первым компонентом являются собственные оборотные средства.

Вторым компонентом являются капиталовложения.

Третьим компонентом осуществления анализа и прогноза инвестиций предприятия являются потребности предприятия в финансировании.

Анализ собственных оборотных средств включает в себя осуществление действий, направленных на выявление суммы начального собственного оборотного капитала предприятия, а также установление определенных величин, которые применяются специалистами с целью финансирования предприятия для его будущего развития и получения более высоких доходов.

Капиталовложения как один из основных компонентов анализа и прогноза инвестиций включают в себя инвестиции, которые, в свою очередь, применяются с целью осуществления замены определенных активов, исходя из их степени износа, а также осуществления покупки определенного объема активов с целью значительного увеличения применяемых данным предприятием так называемых производственных мощностей.

Третий основной компонент осуществления анализа и прогноза включает в себя получение долгосрочных кредитов, погашение долгосрочных кредитов, а также систематический выпуск акций данного предприятия или организации. Анализ собственных оборотных средств осуществляется исходя из прогноза определенных компонентов личных оборотных средств, которые определяются в процентном соотношении от количественного изменения совокупного объема продаж, осуществляемых данным предприятием. Анализ капиталовложения данного предприятия осуществляется исходя из оставшегося срока службы активов предприятия, а также исходя из применения совершеннейшего оборудования. Анализ имеющихся потребностей в финансировании осуществляется исходя из имеющихся потребностей данного предприятия в финансировании, которые наглядно отражаются в графиках погашения долгов предприятия. Следует отметить, что в качестве величины собственных оборотных средств выступает разность, определяемая между временными активами, а также между временными обязательствами. Величина собственных оборотных средств способна в полной мере определить, какая сумма оборотных средств выделяется за счет предприятия.

Следующим основным этапом оценки предприятия путем применения метода дисконтирования денежных потоков является **осуществление расчета денежного потока каждого текущего года прогнозного периода**. В данном случае специалистами могут применяться два основных метода вычисления величины потока денежных средств – косвенный и прямой методы. Применение косвенного метода позволяет специалисту анализировать движение потока денежных средств по разным видам деятельности. Применение прямого метода позволяет провести анализ движения денежного потока по бухгалтерским счетам, таким как приход и расход. **При исчислении величины денежного потока для каждого прогнозного периода можно принимать во внимание следующие разновидности денежных потоков от основной деятельности:**

- прибыль за вычетом налогов;
- краткосрочные финансовые вложения;
- дебиторская задолженность;
- кредиторская задолженность;
- амортизационные отчисления;
- различные текущие активы;
- различные текущие обязательства.

Чистая прибыль при косвенном методе расчета равнозначна совокупности прибыли отчетного года, принимая во внимание налоговые исчисления. Денежный поток также может исчисляться исходя из поступлений денежных потоков от инвестиционной деятельности, таких, например, как: основные средства, долгосрочные финансовые вложения, различные внеоборотные активы, нематериальные активы. В том случае, если наблюдается значительное увеличение суммы долгосрочных активов, произойдет значительное уменьшение

денежных средств. Денежный поток также может быть рассчитан исходя из поступлений прибыли от финансовой деятельности предприятия. Следует отметить, что любое изменение денежных средств должно быть равнозначным увеличению либо уменьшению остатка денежных поступлений за определенный период.

Следующим основным этапом оценки предприятия путем применения метода дисконтирования денежных потоков является определение ставки дисконта. Ставка дисконта представляет собой обычную процентную ставку, которая применяется с целью перерасчета предполагаемых денежных поступлений в единую величину стоимости. Единая величина стоимости в данном случае выступает в качестве основы, применяемой для вычисления стоимости функционирующего бизнеса в целом. С точки зрения экономики, ставка дисконта представляет собой особую ставку доходов, которая необходима инвесторам.

С точки зрения индивидуального предпринимателя как руководителя организованного им бизнеса, дисконтная ставка представляет собой стоимость привлечения капитала из самых разнообразных источников. Ставка дисконта должна исследоваться согласно трем основным факторам. Первым основным фактором является фактор, определяющий наличие у различных юридических лиц источников привлечения дополнительного капитала. Данный капитал компенсируется на самых различных уровнях. Вторым основным фактором является проведение инвестором учета стоимости денег на определенный период времени. Третьим основным фактором, который должен учитываться в обязательном порядке, является фактор риска. Риск в данном случае определяется в качестве степени вероятности получения предполагаемых доходов.

Следует выделить основные методы, применяемые с целью определения ставки дисконта. Такими методами являются: методика определения денежного потока собственного капитала; методика определения денежного потока для инвесторского капитала. Методики определения денежного потока для собственного капитала предполагают применение модели оценки капитальных активов, а также применение особого метода кумулятивного построения.

Методика определения ставки дисконта для денежного потока для инвесторского капитала предполагает применение модели средневзвешенной стоимости капитала. Исчисление ставки дисконта денежного потока производится исходя из того, какая разновидность денежного потока применяется в качестве основы оценки. В том случае, если осуществляется расчет денежного потока для собственного капитала, специалист должен применять особую ставку дисконта, которая соотносится и равняется общей сумме денежных ставок на личный капитал, а также на какие-либо суммы заемных средств. В данном случае в качестве весов применяются доли собственных и заемных средств, находящихся в самой структуре капитала. Данная ставка дисконта получила наименование средневзвешенной стоимости капитала. Для исчисления ставки дисконта также применяется модель оценки капитальных активов. Исчисления с применением данной разновидности модели основываются на осуществлении анализа объема информации фондового рынка. В данном случае особое внимание уделяется всем изменениям чистой прибыли свободных акций. В мировой практике также применяется так называемая **безрисковая ставка дохода** – ставка по долгосрочным государственным обязательствам. Однако в условиях российской экономики государственные ценные бумаги не считаются безрисковыми. В качестве безрисковой ставки в условиях российской экономики может применяться ставка по вложениям, которая несет в себе наименьший риск. В качестве такого рода безрисковых ставок может применяться ставка по валютным депозитам в Сбербанке либо в иных банках, которые признаются надежными. С точки зрения инвестора, безрисковая ставка применяется в качестве особой точки отсчета, с которой соотносят оценку самых разнообразных и возможных рисков. Исходя из данного положения, исчисляется необходимая ставка дохода.

Говоря о риске, следует выделить две основных разновидности риска, которые могут возникнуть на фондовом рынке.

Первым риском является несистематический риск, определяемый различными микроэкономическими факторами.

Вторым видом риска является систематический риск, определяемый самыми различными макроэкономическими факторами. Величина возможного систематического риска рассчитывается специалистом при использовании так называемого коэффициента β – меры риска. Величина систематического риска исчисляется на основании амплитуды колебания всей совокупной доходности акций определенной кампании, при этом осуществляется сравнение ее с общим доходом фондового рынка. Специалисту также необходимо осуществить расчеты по определению общей доходности. Общая доходность рассчитывается следующим образом: берется рыночная цена акции на конечный период времени, из нее вычитается рыночная цена акции, приходящаяся на начальный период времени. Далее к полученной сумме приплюсовываются выплаченные за определенный период времени дивиденды. Полученная сумма делится на рыночную цену акции, приходящуюся на начальный период (в процентном соотношении). Полученная сумма и будет выступать в качестве общей доходности акций кампании за определенный период времени. Для собственника бизнеса также важно произвести расчет величины стоимости в постпрогнозный период, так как после окончания прогнозного периода в большинстве случаев доходы бизнеса стабилизируются, следствием чего будет являться стабильность в росте бизнеса, а также стабильность в получении довольно высокого дохода. Исходя из перспектив развития имеющегося бизнеса, применяются самые различные методы расчета ставки дисконта. Среди таких методов следует отметить:

- метод расчета исходя из стоимости чистых активов;
- метод расчета по ликвидационной стоимости;
- метод расчета по модели Гордона;
- метод предполагаемой продажи.

Метод расчета по ликвидационной стоимости применяется в том случае, если во время постпрогнозного периода предполагается приобретение предприятием статуса неплатежеспособного предприятия, т. е. предполагается его банкротство. В данном случае также предполагается продажа имеющихся у данной кампании активов. При применении метода расчета по ликвидационной стоимости специалистом принимаются во внимание все расходы, непосредственно связанные с ликвидацией бизнеса. Метод расчета по ликвидационной стоимости не применяется в отношении того предприятия, которое находится в состоянии развития и которое приносит систематическую прибыль.

Следующим основным методом расчета ставки дисконта является метод расчета по стоимости чистых активов. Данные расчеты осуществляются таким же образом, как и в случае осуществления расчета дисконта по методу расчета по ликвидационной стоимости. Однако основным отличием между данными методами будет являться положение о том, что при методе расчета дисконта по стоимости чистых активов не учитываются какие-либо затраты на ликвидацию, а также на быструю продажу активов предприятия. Данный метод расчета дисконта может также применяться и в отношении предприятия, находящегося на стадии развития.

Следующим основным методом способа расчета ставки дисконта является метод предполагаемой продажи. Данный метод предполагает осуществление пересчета совокупного денежного потока в показатели стоимости при использовании специальных коэффициентов. Данные коэффициенты могут быть получены в результате проведения анализа ретроспективных данных по всем осуществляемым продажам сопоставимых компаний. Данный метод на российском рынке применяется в редких случаях.

Расчет величины стоимости в постпрогнозный период может рассчитываться путем применения модели Гордона. В данном случае годовой доход капитализируется в определенные показатели стоимости при использовании коэффициента капитализации. Коэффициент капитализации, в свою очередь, рассчитывается исходя из существующей разницы между ставкой дисконта и долгосрочными темпами роста предприятия. В том случае, если у предприятия отсутствует темп роста, берется коэффициент капитализации. Следует также отметить, что при более полной оценке бизнеса наряду с вышеперечисленными расчетами применяется расчет текущих стоимостей предполагаемых денежных потоков, а также стоимости в постпрогнозный период. Данный расчет является довольно непростой задачей, предполагающей суммирование текущей стоимости периодически поступающих денежных потоков в постпрогнозный период, а также текущей стоимости, которую предполагается получить в будущем.

Следует иметь в виду, что предварительная величина стоимости бизнеса включает в свою структуру две основные составляющие. Первой составляющей является текущая стоимость денежных потоков, которая определяется в течение прогнозного периода. Второй основной составляющей является текущее значение стоимости, которое определяется в постпрогнозный период.

Последним основным этапом оценки предприятия методом дисконтирования денежных потоков является этап внесения денежных поправок. Внесение итоговых поправок осуществляется лишь после выявления предварительной стоимости предприятия с целью выявления окончательной величины его рыночной стоимости. Итоговые поправки могут принимать две основные формы. Первой формой является поправка на величину стоимости активов, являющихся нефункциональными. Второй формой итоговой поправки является корреляция величины собственного оборота капитала. Итоговая поправка на величину стоимости нефункционирующих активов основывается прежде всего на том, что при осуществлении расчета стоимости предприятия принимаются во внимание активы данного предприятия, которые принимают непосредственное участие в производстве, т. е. данные активы являются одним из элементов, формирующих денежный поток. Однако практически у каждого предприятия имеются активы, не принимающие никакого участия в формировании денежного потока. В данном случае стоимость именно этих активов не учитывается. Данное утверждение вовсе не означает, что свободные активы не имеют собственной стоимости. В результате осуществления оценки предприятия методом дисконтирования денежных доходов может быть получена стоимость контрольного пакета акций организации.

Метод капитализации прибыли как второй основной метод доходного подхода к оценке бизнеса выступает в качестве одного из наилучших вариантов доходного подхода определенного предприятия. Данный метод основывается прежде всего на базовой посылке, согласно которой определяемая стоимость собственности исследуемого предприятия соотносится и равняется текущей стоимости предполагаемых доходов. Метод капитализации прибыли в большей степени применяется для определенных ситуаций, в которых предполагается, что данное предприятие или организация будет получать определенное и равное количество прибыли, а также в тех случаях, когда предполагается, что темпы развития данного предприятия будут постоянными и стабильными. Следует учитывать, что в рамках российской экономики метод капитализации прибыли применяется довольно редко, так как величина прибыли предприятий подвергается постоянным изменениям. Основными этапами осуществления метода капитализации прибыли являются: проведение анализа финансовой отчетности предприятия или организации; исчисление величины прибыли, которая в будущем будет подвергнута капитализации; осуществление расчета адекватной ставки капитализации; выявление предварительного объема стоимости; осуществление некоторых поправок, касающихся нефункционирующих активов; осуществление некоторых поправок,

касающихся контрольной либо неконтрольной доли предприятия. В данном случае также осуществляется проведение поправок на недостаток ликвидности предприятия.

Следует рассмотреть основные этапы применения метода капитализации прибыли более подробно. Первый этап – анализ финансовой отчетности – предполагает составление особой документации, в качестве которой выступают балансовый отчет и отчет о финансовых результатах, а также об их использовании. С целью необходимости оценить функционирующее предприятие специалистом-оценщиком применяются лишь документы за последние три года. Специалист, оценивающий предприятие, в обязательном порядке составляет отчет о своей деятельности, в котором он указывает, прошло ли предприятие аудиторскую проверку, а также какие-либо иные отчеты. При осуществлении анализа финансовой отчетности специалист, проводящий данный анализ, должен в обязательном порядке провести нормализацию финансовых отчетов. Нормализация финансовых отчетов предполагает внесение оценщиком некоторых поправок в определенные статьи баланса и отчета о финансовых результатах. В качестве примера статей, в которые оценщик может внести поправки, следует отметить: доходы или убытки от продажи организации или предприятия; доходы или убытки от продажи активов; поступления от удовлетворения судебных исков; последствия аномальных колебаний цен; поступления по различным видам страхования; последствия забастовок и т. п. Следует отметить, что при проведении анализа финансовой отчетности предприятия оценщик имеет право по своему усмотрению осуществить некоторую трансформацию бухгалтерской отчетности. Данная операция не является обязательной, и следует повторить, что она выполняется лишь по усмотрению оценщика предприятия. В результате проведения некоторой трансформации бухгалтерской отчетности баланс предприятия или организации приобретает следующий вид: в первую очередь подлежат перечислению активы предприятия, к которым относят прежде всего текущие активы, т. е. оборотные средства, которые могут представлять собой некоторую дебиторскую задолженность, некоторую совокупность денежных средств либо товарно-материальные запасы предприятия, к которым следует отнести, например, готовую продукцию. Следующим пунктом, который отражается при проведении оценщиком предприятия трансформации баланса предприятия, является наличие общей совокупности имеющихся на предприятии текущих активов. В данном случае отражаются основные средства и внеоборотные активы, к которым следует отнести: здания, сооружения, оборудование, машины, долгосрочные финансовые вложения, наличие у предприятия нематериальных активов. Следующим пунктом, который отражается при проведении оценщиком предприятия трансформации баланса предприятия, является подведение итога по совокупности всех имеющихся на предприятии средств. Подводится итог. При проведении оценщиком трансформации баланса предприятия далее указываются обязательства, которые имеет предприятие, и собственный капитал. В данном случае отражаются текущие обязательства, к которым следует отнести: векселя к оплате; наличие кредиторской задолженности (указываются счета, предназначенные к оплате); расчеты с кредиторами. Далее подводится итог всех текущих обязательств предприятия. В данном случае также указываются и все имеющиеся у предприятия долгосрочные обязательства. Указывается также наличие у предприятия собственного капитала (нераспределенная прибыль, внесенный капитал). Затем оценщиком приводятся данные, касающиеся общего количества собственного капитала, имеющегося в наличии предприятия. При осуществлении специалистом корректировки финансовых отчетов предприятия следует особое внимание уделять таким основным статьям отчетности, как: кредиторская и дебиторская задолженность, начисление амортизации, товарно-материальные запасы, наличие остаточной стоимости основных средств. В случае осуществления корректировки стоимости товарно-материальных запасов предприятия специалист должен следовать принципу оценки по наименьшей стоимости из рыночной стоимости. В случае проведения анализа износа и амортизации спе-

циалист, дающий оценку предприятию, должен выяснить, может ли быть применен равномерный метод начисления износа.

Следующим основным этапом применения метода капитализации прибыли является выбор величины прибыли, которая подлежит капитализации. На данном этапе происходит непосредственный выбор определенного периода текущей производственной деятельности. Полученные результаты в данном случае будут подвергаться капитализации. Специалист, оценивающий предприятие, может применять некоторые варианты выбора периода текущей производственной деятельности. Среди таких вариантов следует отметить лишь самые основные: прибыль последнего отчетного года, средняя величина прибыли за три – пять отчетных лет, прибыль первого прогнозного года. Полученная величина подвергается капитализации. В качестве такой величины может выступать величина денежного потока, чистая прибыль после уплаты налогов, а также полученная прибыль до уплаты налогов. На практике оценщиком в качестве капитализируемой величины применяется прибыль последнего отчетного года. Следующим основным этапом применения метода капитализации прибыли является расчет ставки капитализации. Ставка капитализации определяется исходя из ставки дисконта, а рассчитывается ставка капитализации для отдельного предприятия путем вычета предполагаемых среднегодовых темпов роста прибыли. Ставка капитализации также может определяться путем вычитания из суммы предполагаемого денежного потока. Ставка капитализации представляет собой особый делитель, который используется с целью преобразования денежного потока предприятия либо суммарной величины прибыли, получаемой предприятием за определенный временной промежуток. С целью определения ставки капитализации необходимо предварительно рассчитать ставку дисконта. Ставка дисконта, в свою очередь, может рассчитываться путем применения определенной методики. Самыми широко применимыми методиками являются: модель кумулятивного построения; модель оценки капитальных активов; модель средневзвешенной стоимости капитала.

Сравнительный подход к оценке бизнеса также является одним из основных подходов оценки бизнеса. При применении сравнительного подхода к оценке бизнеса специалистом должны учитываться следующие особенности:

- 1) теоретическая характеристика сравнительного подхода;
- 2) критерии отбора некоторых идентичных предприятий;
- 3) характеристика основных ценовых мультипликаторов;
- 4) основные этапы складывания конечной величины стоимости;
- 5) взвешивание промежуточных результатов и т. п.

Сравнительный подход к оценке бизнеса основывается прежде всего на применении трех основных подходов:

- 1) затратного;
- 2) доходного;
- 3) сравнительного.

Все три подхода к оценке бизнеса имеют свои специфические свойства, методы и приемы их применения.

Следует также отметить, что каждый из трех основных подходов требует соблюдения особых условий. Первичная информация, применяемая в том или ином подходе, может в полной мере отразить положение определенного предприятия, а также сделать прогноз, как данное предприятие будет развиваться. Таким образом, в результате применения одновременно всех трех подходов можно получить более полную и достоверную информацию о развитии бизнеса. Согласно сравнительному подходу к оценке бизнеса, ценность имеющихся на предприятии активов определяется тем, за какую цену они будут проданы на рынке. Из данного положения следует, что величиной стоимости предприятия может стать реальная цена продажи идентичного предприятия на рынке. Говоря о сравнительном подходе к оценке

бизнеса, следует рассмотреть основные теоретические положения данного подхода. Первым основным положением является утверждение, согласно которому специалист, проводящий оценку предприятия, может использовать в качестве ориентира цены, установленные на рынке на идентичные предприятия. В том случае, если рынок, на котором продается бизнес, является достаточно сформированным, фактическая цена предприятия, а также фактическая цена одной акции зависят от определенных факторов, таких, например, как соотношение спроса и предложения; перспективы развития определенной отрасли; некоторые особенности предприятия; уровень риска, а также многих других факторов. Вторым основным положением является положение о том, что сам по себе сравнительный подход основывается на принципе альтернативных инвестиций. Инвестор, вкладывающий определенную сумму денежных средств в акции, по сути выкупает свой будущий доход. Инвестора могут заинтересовать некоторые особенности предприятия, такие, например, как производственные, технологические и др., только для прогнозирования своего будущего дохода. Таким образом, в результате получения максимально высокого дохода, а также при наличии достаточно адекватного риска и возможности свободного размещения капитала на финансовом рынке будет происходить выравнивание рыночных цен. Третьим основным положением сравнительного подхода, которому следует оценщик, является утверждение о том, что цена, устанавливаемая на предприятие, в полной мере отражает возможности данного предприятия, такие, например, как производственные, финансовые и др. Основным преимуществом сравнительного подхода к оценке бизнеса является то, что специалист, осуществляющий оценку бизнеса, может ориентироваться лишь на цены, устанавливаемые на идентичные предприятия. В данном случае следует отметить, что цена, устанавливаемая идентичным бизнесом, формируется исключительно финансовым рынком. Специалист, оценивающий бизнес, в свою очередь, может вносить лишь некоторые свои корректировки. В том случае, если специалист, оценивающий предприятие, будет применять иные подходы оценки, тогда он будет определять стоимость бизнеса на основе расчетов. Сравнительный подход к оценке бизнеса может в полной мере отразить достигнутые предприятием финансовые результаты. Следует также отметить еще одну особенность применения сравнительного подхода к оценке бизнеса, в качестве которой выступает реальное отражение спроса и предложения на объект инвестирования.

Наряду с достоинствами сравнительного подхода к оценке бизнеса, имеются также и некоторые недостатки. Первым недостатком данного подхода признается утверждение о том, что в сравнительном анализе расчет основывается исключительно на информации о достигнутых в прошлом финансовых результатах. Из данного утверждения следует, что применяемый в сравнительном подходе метод расчета не предполагает прогноза развития бизнеса в будущем. Вторым недостатком сравнительного подхода к оценке бизнеса является положение о том, что данный подход может применяться лишь при наличии достаточно полной и достоверной информации не только по тому предприятию, которое предполагается оценить, а еще и информации, касающейся других аналогичных предприятий. Следует отметить, что получение информации от других предприятий в условиях конкуренции является довольно сложной задачей. Третьим недостатком применения сравнительного подхода к оценке бизнеса является положение о том, что специалист, осуществляющий оценку предприятия, должен выполнять довольно сложные корректировки, он должен вносить некоторые поправки в итоговую величину. Вся сложность заключается в том, что оценщик обязан привести достаточные обоснования каждой вносимой поправки. Данное положение характеризуется тем, что на финансовых рынках не может существовать двух абсолютно одинаковых предприятий. Отсюда следует, что специалист, осуществляющий оценку предприятия, должен выявить отличительные черты между аналогичными предприятиями, вслед за чем определить пути их нивелирования при определении итоговой величины стоимости.

Из вышеуказанных положительных моментов и недостатков сравнительного подхода следует, что возможность применения сравнительного подхода к оценке бизнеса будет в первую очередь зависеть от наличия хорошо сформировавшегося, активного финансового рынка, а также от наличия на данном финансовом рынке такого показателя, как открытость и доступность к получению финансовой информации. Сравнительный подход может быть также применим в том случае, если на финансовом рынке существуют специальные службы, которые занимаются накоплением ценовой и финансовой информации. При применении сравнительного подхода к оценке бизнеса специалист, осуществляющий оценку, может применять один из основных методов данного подхода – метод компании-аналога, метод отраслевых коэффициентов, а также метод сделок.

Метод компании-аналога, иначе называемый методом рынка капитала, основывается прежде всего на том, что должны применяться цены, которые сложились исключительно фондовым рынком. Из данного положения следует, что в качестве базы для сравнения бизнеса выступает цена, установленная на единичную акцию. В данном случае хотелось бы подчеркнуть, что метод компании-аналога применяется с целью оценки так называемого миноритарного пакета акций.

Следующим основным методом, который может использоваться при применении сравнительного подхода к оценке бизнеса, является **метод сделок**, иначе называемый методом продаж. Данный метод ориентирован прежде всего на цену приобретения предприятия, а также на цену контрольного пакета акций данного предприятия.

Метод отраслевых коэффициентов, иначе называемый методом отраслевых соотношений, как один из методов, который может быть применен оценщиком при использовании сравнительного подхода к оценке бизнеса, основывается прежде всего на применении устанавливаемых либо рекомендуемых соотношений между ценой, а также между отдельными финансовыми параметрами. При применении сравнительного подхода к оценке бизнеса может возникнуть ситуация, когда объект оценки и метод оценки не совпадают. В качестве примера данной ситуации можно привести случай, когда необходимо оценить контрольный пакет определенного предприятия в таких условиях, когда имеется лишь ценовая информация идентичных предприятий, касающаяся лишь проданных миноритарных пакетов. В данной ситуации специалист, производящий оценку, должен совершить некоторую корректировку, вслед за чем подвергнуть увеличению предварительную стоимость на суммарную величину премии, устанавливаемой за контроль. При применении оценщиком сравнительного подхода к оценке бизнеса происходит следующее: выбирается предприятие, которое было сравнительно недавно продано на финансовом рынке и которое по отношению к исследуемому предприятию является аналогичным. После определения стоимости, за которую было продано аналогичное предприятие, оценщик производит расчет соотношения между ценой продажи и определенным финансовым показателем, присущим аналогичному предприятию. Данное соотношение получило название мультипликатора. Специалист, оценивающий предприятие, осуществляет умножение величины полученного мультипликатора на выбранный базовый показатель, присущий предприятию, которое должно быть оценено. Сумма, полученная в результате умножения, и будет выступать в качестве номинальной стоимости компании.

При применении сравнительного подхода к оценке бизнеса специалистом, осуществляющим оценку предприятия, может использоваться два типа информации. Первым типом информации является рыночная информация, иначе называемая ценовой информацией. Вторым типом информации является финансовая информация. *Рыночная информация* представляет собой информацию, которая отражает цену купли-продажи акций предприятия аналогичного с акциями предприятия, подвергающегося оценке.

В настоящее время на финансовых рынках Российской Федерации можно получить исчерпывающие сведения о состоянии финансовых рынков, а также о предложениях по купле-продаже акций, ценных бумаг предприятий. *Финансовая информация* отражается в виде финансовой и бухгалтерской отчетности. Кроме того, финансовая информация может быть предоставлена также некоторыми дополнительными сведениями. Дополнительные сведения позволяют оценщику достаточно точно и правильно применить стандарты системы национальных счетов, а также достаточно правильно определить недостаток либо избыток активов. Дополнительная информация помогает оценщику внести корректировки. Финансовая информация отражается специально подготовленной отчетностью и включает в себя сведения, взятые за последний год. В том случае, если требуется применить ретроинформацию, оценщик использует сведения, взятые за последние пять лет, либо в зависимости от общего времени функционирования данного предприятия. Специалист, осуществляющий оценку бизнеса, может получить финансовую информацию из официальных публикаций, в результате письменного запроса, а также в результате проведения собеседования на предприятии, являющемся аналогом предприятия, подлежащему оценке.

Процесс выбора оценщиком предприятия-аналога осуществляется в несколько основных этапов. Первый этап предполагает выделение общего количества предприятий, существующих на финансовом рынке. Непосредственный поиск предприятий-аналогов на данном этапе начинается с определения реальных конкурентов. Второй этап выбора предприятия-аналога предполагает составление списка уже точно отобранных предприятий, которые имеют приблизительную схожесть с оцениваемым предприятием. На данном этапе проходит более жесткий анализ предприятий. Третий этап выбора предприятия-аналога предполагает составление окончательного списка потенциальных предприятий-аналогов. На данном этапе оценщик проводит сопоставимость отобранных предприятий по таким показателям, как: положение данного предприятия на финансовом рынке; характер конкуренции; уровень диверсификации производства и т. п.

Следует отметить основные критерии отбора, применяемые оценщиком в процессе выбора предприятия-аналога. Данными критериями признается отраслевое сходство, размер предприятия, уровень развития предприятия, опыт и уровень образования менеджеров, а также финансовый риск. Отраслевое сходство предприятий представляет собой особый список компаний, которые функционируют в определенной отрасли. В данном случае следует учитывать, что не все предприятия, функционирующие в отдельной отрасли, являются сопоставимыми. Специалист, применяющий данный критерий, должен ориентироваться на следующие дополнительные факторы: уровень диверсификации производства; существующую зависимость предприятий от одинаковых экономических факторов; характер взаимосвязи выпускаемой продукции; стадии развития предприятия-аналога и оцениваемого предприятия. Размер предприятия как один из наиболее важных критериев отбора предприятия-аналога определяется из таких параметров, как объем получаемой прибыли, количество филиалов, объем реализованной продукции, объем реализованных услуг. В данном случае следует пояснить, что из такого критерия, как более крупная компания, не следует делать вывода о том, что она будет приносить большую прибыль. Из данного утверждения следует, что специалист, оценивающий предприятие, должен следовать следующим факторам, которые способны обеспечивать величину прибыли: наличие количественных скидок; фактор географической диверсификации; наличие ценовых различий по сходным товарам. Перспективы роста предприятия как один из основных критериев, который следует учитывать оценщику при выборе предприятия-аналога, означает, что специалист, производящий оценку предприятия, должен выявить определенную фазу экономического развития предприятия. Эта необходимость объясняется тем, что именно фаза экономического развития предприятия способна выявить распределение чистой прибыли на определенные затраты и на дивиденд-

ные выплаты, которые непосредственно связаны с развитием предприятия. При использовании оценщиком критерия роста предприятия можно также учитывать такой фактор развития предприятия, как фактор динамики доли предприятия на рынке. Финансовый риск как один из основных критериев, который следует учитывать оценщику при выборе предприятия-аналога, должен подвергаться оценке следующими основными способами: осуществление оценки ликвидности предприятия, т. е. возможность данного предприятия осуществлять выплаты по текущим обязательствам; осуществление сравнения структуры капитала предприятия либо имеющихся собственных и заемных средств предприятия; осуществление анализа кредитоспособности данного предприятия, т. е. его способность привлекать дополнительные заемные средства, идущие на развитие бизнеса, на более выгодных условиях. Последним основным критерием отбора, применяемым оценщиком в процессе выбора предприятия-аналога, является качество менеджмента. В данном случае оценке подвергаются такие факторы, как возрастной состав предприятия, качество отчетной документации; место, которое занимает предприятие на финансовом рынке; зарплата, устанавливаемая на предприятии персоналу, и т. п. Перечисленные выше факторы не являются исчерпывающими, они могут дополняться по усмотрению специалиста, осуществляющего оценку предприятия. В редких случаях оценщику удастся найти одинаковые компании. Подводя итог, оценщик может сделать вывод о пригодности использования определенной компании в качестве расчета мультипликатора, а также о непригодности данной компании для ее применения в качестве расчета мультипликатора. Следует отметить, что при использовании сравнительного подхода к оценке бизнеса специалист, дающий оценку, может использовать самые различные приемы и методы финансового анализа без какого-либо строгого ограничения. В процессе проводимого сравнительного анализа предприятия оценщик должен анализировать балансы, должен рассчитать одинаковые коэффициенты, анализировать имеющиеся на предприятии отчеты о прибыли и убытках и т. п. Основным приемом, который применяется оценщиком с целью сопоставления аналогичных предприятий с оцениваемым предприятием, является финансовый анализ. В результате применения финансового анализа исследователь может с легкостью определить рейтинг оцениваемой компании на финансовом рынке, а также охарактеризовать степень доверия оценщика к определенному виду мультипликатора, из чего следует возможность определения каждого отдельного варианта стоимости в процессе вычисления итоговой величины. Следует также отметить, что применение финансового анализа позволяет свободно, без каких-либо ограничений, вносить необходимые корректировки, которые способствуют более полной сопоставимости определенных факторов. Выявление рыночной стоимости бизнеса определенного предприятия или организации происходит на основе выбора ценовых мультипликаторов. Ценовым мультипликатором следует считать особый коэффициент, который отражает устанавливаемое соотношение между рыночной стоимостью предприятия, акций данного предприятия и финансовой базой. Финансовая база представляет собой особый измеритель, который отражает информацию о прибыли предприятия, о денежном потоке предприятия, информацию о выручке, которую получает предприятие от реализации продукции, а также информацию о дивидендных выплатах. С целью осуществления расчета мультипликатора необходимо осуществить следующие действия: выявить стоимость акции компании-аналога, а следом следует определить финансовую базу предприятия. Стоимость акции определяется исходя из данных о цене акции, которая определялась на последнюю дату, предшествующую дате оценки. В качестве цены акции предприятия также может быть взято среднее значение, расположенное между минимальной ценой акции и максимальной ценой акции за текущий месяц. За финансовую базу в большинстве случаев принимается показатель финансовых результатов за последний год либо за 12 календарных месяцев. Следует также отметить, что в качестве финансовой базы также может быть принята средняя величина, устанавливаемая за несколько лет. При

осуществлении оценки функционирующего бизнеса исследователем могут применяться две разновидности мультипликатора. В качестве первой разновидности применяется интервальный мультипликатор. Другой разновидностью мультипликатора выступает моментальный мультипликатор.

Интервальным мультипликатором считаются следующие показатели:

- цена/прибыль;
- цена/дивидендные прибыли;
- цена/денежный поток;
- цена/выручка от реализации.

Моментальным мультипликатором являются следующие показатели:

- цена/чистая стоимость активов;
- цена/балансовая стоимость активов.

Затратный подход к оценке бизнеса является одним из основных подходов. Затратный подход к оценке бизнеса, иначе называемый имущественным подходом, представляет собой особый подход, который основывается на рассмотрении стоимости бизнеса исходя из информации, касающейся издержек, которые оцениваемое предприятие понесло в процессе выполнения своей деятельности. При использовании затратного подхода к оценке бизнеса у специалиста, оценивающего предприятие, возникает необходимость в корректировке баланса данного предприятия. С целью осуществления корректировки баланса предприятия должна осуществляться оценка обоснованной рыночной стоимости каждого актива, наряду с чем должна также осуществляться оценка обоснованной рыночной стоимости суммы активов предприятия. Из полученной суммы активов предприятия можно вычислить результат оценочной стоимости собственного капитала предприятия путем вычитания из суммы активов предприятия текущей стоимости всех имеющихся у него обязательств.

Затратный подход в оценке бизнеса может осуществляться двумя специальными методами. Первый метод – это метод стоимости чистых активов, второй – метод ликвидационной стоимости. **Метод стоимости чистых активов** применяется оценщиками в большинстве случаев и предполагает преодоление нескольких основных этапов.

Первый этап доходного подхода в оценке бизнеса путем применения метода расчета стоимости чистых активов предполагает осуществление специалистом оценки недвижимого имущества данного предприятия исходя из обоснованной чистой рыночной стоимости.

За первым этапом следует необходимость осуществления оценщиком анализа по выявлению обоснованной рыночной стоимости машин и оборудования, которые имеются на предприятии.

Третьим этапом доходного подхода в оценке бизнеса путем применения метода расчета стоимости чистых активов является определение и оценка имеющихся на оцениваемом предприятии нематериальных активов.

На четвертом этапе происходит определение рыночной стоимости всех финансовых вложений. В данном случае учету подлежат как краткосрочные финансовые вложения, так и долгосрочные финансовые вложения.

На пятом этапе затратного подхода в оценке бизнеса путем применения метода стоимости чистых активов предполагается осуществление перевода товарно-материальных запасов в текущую стоимость.

На шестом этапе осуществляется оценка имеющейся дебиторской задолженности.

Седьмой этап предполагает проведение оценки расходов будущих периодов, затем следует этап перевода всех имеющихся у предприятия обязательств в текущую стоимость.

На девятом этапе специалист выявляет стоимость собственного капитала предприятия. Собственный капитал предприятия состоит из оплаченного капитала и нераспределенной прибыли. Непосредственное выявление стоимости собственного капитала предприятия осу-

ществляется путем вычитания из рыночной стоимости суммы активов оцениваемого предприятия и имеющихся у предприятия обязательств.

При применении затратного подхода к оценке бизнеса большое значение имеет процесс определения обоснованной рыночной стоимости недвижимого имущества предприятия. С целью оценки недвижимого имущества предприятия специалист, оценивающий предприятие, может применять один из трех основных подходов: сравнительный, рыночный, а также доходный подход. В случае применения доходного подхода к оценке недвижимости предприятия предполагается применение оценщиком двух основных методов – метода дисконтирования денежных потоков, а также метода капитализации доходов. **Метод капитализации доходов** при оценке недвижимости предприятия применяется в том случае, если функционирующий бизнес приносит систематический и регулярный доход его владельцу. В качестве систематических доходов могут выступать как текущие доходы предприятия, получаемые от владения недвижимостью, так и будущие финансовые поступления, также непосредственно связанные с владением недвижимостью, а также ее распоряжением, т. е. сдача ее в аренду, продажа в будущем и т. п. Применение доходного подхода осуществляется в три основных этапа. На первом этапе применения доходного подхода оценщик должен оценить потенциальный валовой доход предприятия. Данная операция осуществляется исходя из проводимого анализа текущих ставок и тарифов, которые были установлены на рынке на определенный временной промежуток. Потенциальным валовым доходом следует называть такого рода доход, который может быть получен от распоряжения недвижимым имуществом. В данном случае во внимание не берутся определенные потери либо расходы, которые понесло предприятие за время распоряжения этим недвижимым имуществом. Потенциальный валовой доход, обозначаемый ПВД, находится в прямой зависимости от площади оценки объекта, а также от арендной ставки. Суммарная величина арендной ставки, в свою очередь, зависит от расположения исследуемого объекта, а также от многих других особенностей, таких, например, как наличие коммуникаций у объекта и т. п. Второй этап процедуры оценки капитализации предполагает осуществление специалистом оценки будущих потерь, которые должны возникнуть из-за недоиспользования недвижимого имущества. В данном случае можно с легкостью выявить действительный валовой доход путем значительного уменьшения потенциального валового дохода исследуемого объекта. Третий этап процедуры оценки капитализации предполагает осуществление специалистом расчета всех издержек, которые могут возникнуть в будущем при осуществлении эксплуатации недвижимого имущества. Расходы, иначе называемые периодическими или операционными расходами, служат элементом, способствующим нормальному функционированию объекта. Операционные расходы подразделяются специалистами на следующие основные разновидности: условно-переменные расходы, иначе называемые эксплуатационными расходами; условно-постоянные расходы; расходы на резервы либо на замещение. В качестве условно-постоянных выступают такого рода расходы, у которых размер не находится в зависимости от степени эксплуатационной занятости исследуемого объекта. В качестве условно-переменных выступают такого рода расходы, у которых размер также не находится в прямой либо в иной зависимости от степени эксплуатационной занятости объекта. Примером условно-переменных расходов могут выступать расходы, направленные на управление предприятием, расходы, идущие на выплату заработной платы работающему персоналу, и т. п. Расходы на замещение как особая разновидность расходов представляют собой такого рода расходы, которые направлены на систематическую смену быстроизнашивающихся элементов, т. е. данные расходы идут в первую очередь на улучшение объекта. На четвертом этапе исследователь выявляет прогнозируемый чистый операционный доход. Данный расчет производится путем значительного уменьшения действительного валового дохода на величину операционных расходов. На пятом этапе предполагается рассчитывать коэффициент капи-

тализации прибыли. Непосредственный расчет коэффициента капитализации производится путем применения следующих основных методов: метода связанных инвестиций; метода прямой капитализации; метода кумулятивного построения; метода выявления коэффициента капитализации при учете возмещения всех затрат.

Глава 2. Государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя

Одним из основных гражданских прав физических лиц, являющихся гражданами Российской Федерации, в соответствии с ГК РФ, является **право на занятие предпринимательской деятельностью**. В соответствии с ГК РФ, гражданин может заниматься предпринимательской деятельностью только после государственной регистрации, т. е. только после приобретения статуса предпринимателя. Процедура приобретения гражданином РФ статуса предпринимателя является довольно непростой, так как включает в себя кропотливый сбор документов и уплату обязательных пошлин. Государственная регистрация граждан и юридических лиц в качестве предпринимателей производится органами юстиции. Порядок приобретения статуса предпринимателя установлен Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Согласно названному ФЗ, предприниматели проходят регистрацию в администрации района, города, поселка по месту постоянного жительства гражданина. С целью государственной регистрации граждан на всей территории Российской Федерации созданы специальные регистрирующие органы.

При государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в регистрирующий орган представляются:

- 1) подписанное заявителем заявление о государственной регистрации по форме, утвержденной Правительством РФ;
- 2) копия основного документа физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя (в случае, если физическое лицо, регистрируемое в качестве индивидуального предпринимателя, является гражданином РФ);
- 3) копия документа, установленного федеральным законом или признаваемого в соответствии с международным договором РФ в качестве документа, удостоверяющего личность иностранного гражданина, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя (в случае, если физическое лицо, регистрируемое в качестве индивидуального предпринимателя, является иностранным гражданином);
- 4) копия документа, предусмотренного федеральным законом или признаваемого в соответствии с международным договором РФ в качестве документа, удостоверяющего личность лица без гражданства, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя (в случае, если физическое лицо, регистрируемое в качестве индивидуального предпринимателя, является лицом без гражданства);
- 5) копия свидетельства о рождении физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, или копия иного документа, подтверждающего дату и место рождения указанного лица в соответствии с законодательством РФ или международным договором РФ (в случае, если представленная копия документа, удостоверяющего личность физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, не содержит сведений о дате и месте рождения указанного лица);
- 6) копия документа, подтверждающего право физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, временно или постоянно проживать в РФ (в случае, если физическое лицо, регистрируемое в качестве индивидуального предпринимателя, является иностранным гражданином или лицом без гражданства);
- 7) подлинник или копия документа, подтверждающего в установленном законодательством РФ порядке адрес места жительства физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, в РФ (в случае, если представленная копия документа,

удостоверяющего личность физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, или документа, подтверждающего право физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, временно или постоянно проживать в РФ, не содержит сведений о таком адресе);

8) нотариально удостоверенное согласие родителей, усыновителей или попечителя на осуществление предпринимательской деятельности физическим лицом, регистрируемым в качестве индивидуального предпринимателя, либо копия свидетельства о заключении брака физическим лицом, регистрируемым в качестве индивидуального предпринимателя, либо копия решения органа опеки и попечительства или копия решения суда об объявлении физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, полностью дееспособным (в случае, если физическое лицо, регистрируемое в качестве индивидуального предпринимателя, является несовершеннолетним);

9) документ об уплате государственной пошлины (п. 1 ст. 22.1 ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»).

При осуществлении регистрации гражданин может как присутствовать в государственном органе регистрации, так и предоставить все необходимые документы по почте. При поступлении необходимых документов в органы государственной регистрации последние незамедлительно обязаны произвести регистрацию. В том случае, если необходимые для регистрации документы были высланы по почте, государственная регистрация осуществляется в пятидневный срок с момента их поступления. В пятидневный срок также должно быть выдано либо выслано гражданину по почте свидетельство о регистрации. Данное свидетельство о регистрации может носить бессрочный характер. В практической деятельности органов, производящих регистрационный учет, указанные сроки могут не соблюдаться, однако эти нарушения не превышают полумесяца. В том случае, если сам предприниматель подает заявление об аннулировании регистрации и выданного ему регистрационного свидетельства, тогда государственная регистрация, а также регистрационное свидетельство утрачивают свою силу. Аннулирование регистрации и свидетельства также может осуществляться в том случае, если судом было вынесено постановление о признании предпринимателя несостоятельным, т. е. банкротом. В том случае, если физическое лицо предоставляет в органы государственной регистрации документы, не соответствующие требованиям, либо если предоставляются документы, содержащие неправдоподобную информацию, тогда государственные органы вправе отказать лицу в государственной регистрации его в качестве предпринимателя. Однако в том случае, если с точки зрения гражданина РФ отказ в государственной регистрации был необоснованным, тогда данное решение органа государственной регистрации может быть обжаловано через суд. Предпринимательской деятельностью может заниматься только предприниматель, и только той деятельностью, которая указана в свидетельстве о государственной регистрации лица в качестве индивидуального предпринимателя. Отдельными видами предпринимательской деятельности гражданин-предприниматель может заниматься лишь в том случае, если данный гражданин обладает лицензией. Лицензия представляет собой особое разрешение уполномоченных органов. Лицензируемые виды деятельности, а также порядок лицензирования предусмотрены Федеральным законом РФ от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Свидетельство о государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя должно оформляться в трех экземплярах. Первый экземпляр свидетельства о государственной регистрации лица в качестве индивидуального предпринимателя остается на руках у гражданина, занимающегося предпринимательской деятельностью. Второй экземпляр свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя направляется в государственный налоговый орган по месту жительства гражданина РФ, которому был присвоен статус предпринимателя. Третий

экземпляр свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя должен храниться в регистрирующем органе. На практике граждане, которые не являются индивидуальными предпринимателями, не всегда соблюдают правила о государственной регистрации, поэтому ГК РФ был предусмотрен п. 4 ст. 23, согласно которому тот гражданин, который не является предпринимателем и который нарушил установленный законом порядок занятия предпринимательской деятельностью, не вправе ссылаться на тот факт, что он не является предпринимателем, и суд при назначении наказания может приравнивать его деятельность к предпринимательской. Например, в том случае, если физическое лицо не исполнило либо ненадлежащим образом исполнило свои прямые обязанности, оно отвечает лишь только при наличии вины. Если деятельность физического лица непосредственно связана с предпринимательством, однако он как индивидуальный предприниматель не зарегистрирован, к нему будут применяться правила, регулирующие ответственность предпринимателя, т. е. гражданин, осуществлявший предпринимательскую деятельность, будет нести ответственность как индивидуальный предприниматель.

Основной объем правил по ведению предпринимательской деятельности физических лиц отличается от аналогичных правил для юридических лиц, которые занимаются коммерческой деятельностью. На первом этапе государственной регистрации лица в качестве индивидуального предпринимателя осуществляется выбор определенной системы налогообложения, формы отчетности и т. д. Например, гражданин, решивший заняться предпринимательской деятельностью и зарегистрировавшийся в качестве индивидуального предпринимателя, вправе заниматься лишь тем видом предпринимательской деятельности, которая была указана на первом этапе регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя. Исходя из данного правила, следует, что, проходя государственную регистрацию на первом этапе, гражданин обязан четко указать именно ту деятельность, которую он собирается выполнять. В данном случае следует отметить, что процедура определения будущим предпринимателем необходимой ему деятельности не является простой, так как все виды предпринимательской деятельности должны быть указаны предпринимателем в соответствии с кодами, установленными Общероссийским классификатором видов экономической деятельности, продукции и услуг. Данный классификатор имеет обозначение ОК 004-93, утвержден постановлением Госстандарта РФ от 6 августа 1993 г. № 17. Трудность в выборе конкретной предпринимательской деятельности в соответствии с классификатором, как следствие, влечет возникновение ошибок. Самой распространенной ошибкой на данном этапе является фиксирование будущим предпринимателем в свидетельстве большего либо меньшего количества видов предпринимательской деятельности, нежели чем он планирует осуществлять. Фактическое сужение перечня предпринимательской деятельности предпринимателем, а также значительное расширение данного перечня влекут за собой нежелательные для предпринимателя последствия. Совершение первого рода или второго рода ошибок ставит предпринимателя в невыгодное положение перед лицом налоговых органов, а также при ведении регистрационного учета. В том случае, если физическое лицо указывает сразу несколько видов предпринимательской деятельности, хотя фактически предприниматель ими не занимался, все указанные им виды предпринимательской деятельности подпадают под различные виды налогообложения. Так, например, при осуществлении предпринимателем определенных видов предпринимательской деятельности государственными органами устанавливается налог на вмененный доход предпринимателя. В том случае, если предприниматель не указывает в регистрационном свидетельстве определенный вид деятельности, которым он планирует заниматься, и занимается данной деятельностью, тогда налицо нарушение норм ГК РФ, т. е. нарушение ведения предпринимательской деятельности без соответствующей государственной регистрации. Самой распространенной ошибкой

предпринимателя является указание в свидетельстве факта о том, что он занимается розничной торговлей, а сам начинает заниматься мелкооптовыми поставками другим коммерческим организациям. В данном случае мелкооптовая поставка также должна быть зафиксирована предпринимателем в регистрационном свидетельстве.

После осуществления всех необходимых процедур в регистрационной палате предприниматель обязан встать на учет в налоговом органе. Данная обязанность предпринимателя зафиксирована п. 1 ст. 83 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ), согласно которому все лица, которые были зарегистрированы в качестве индивидуального предпринимателя, обязаны встать на учет в налоговый орган с целью проведения над данным предпринимателем налогового контроля. Предприниматель подлежит постановке на учет в налоговом органе по месту жительства, указанному в паспорте, а также по месту нахождения имеющегося у него в собственности недвижимого имущества, а также по месту нахождения имеющихся в собственности у предпринимателя транспортных средств. Следует учитывать, что регистрация недвижимого имущества и транспортных средств по месту жительства предпринимателя носит уведомительный характер, так как налоговый орган самостоятельно ставит на учет гражданина, занимающегося предпринимательской деятельностью, исходя из той информации, которая была предоставлена регистрирующими органами, и высылает предпринимателю уведомление. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица должен подать заявление о постановке на учет в налоговый орган по месту жительства в течение десяти дней после фактического приобретения данным лицом статуса предпринимателя. Порядок постановки на учет индивидуальных предпринимателей закреплен в п. 3 ст. 83 НК РФ.

Если у предпринимателя возникают затруднения с выбором места постановки на учет (п. 9 ст. 83 НК РФ), тогда данное решение принимается налоговым органом. В том случае, если предпринимателем был нарушен срок постановки на учет в налоговом органе, тогда, в соответствии с НК РФ, к нарушителю применяются определенные санкции, такие, например, как штраф. Размер штрафной санкции будет устанавливаться исходя из того, какова длительность пропуска установленного десятидневного срока. Размер штрафной санкции также будет устанавливаться из факта, подтверждающего занимался ли гражданин предпринимательской деятельностью. Минимальный размер штрафа в обоих случаях составляет 5 тыс. руб. В том случае, если срок постановки на учет в налоговый орган был пропущен гражданином по уважительной причине, например, вследствие болезни, вынужденной командировки, возникновения несчастного случая, тогда предприниматель должен быть освобожден от ответственности. Факт уважительной причины, в результате наступления которой предпринимателем был пропущен установленный законом срок постановки на учет в налоговом органе, должен быть документально подтвержден. При постановке на регистрационный и налоговый учет предприниматель может получать дополнительную информацию о своих правах и обязанностях. Это право предусмотрено п. 1 и 2 ст. 21 НК РФ. Получение дополнительной информации о своих правах и обязанностях, непосредственно связанных с осуществлением регистрации, постановки на учет в налоговом органе, а также при непосредственном совершении предпринимательской деятельности, является наиболее важным для начинающих предпринимателей. Получение дополнительной информации о своих правах и обязанностях дает предпринимателю возможность выбрать наиболее оптимальную систему налогообложения: либо традиционную систему налогообложения, либо упрощенную систему налогообложения. Довольно часто возникают ситуации, когда предприниматель прописан в одном регионе, а свою предпринимательскую деятельность осуществляет в другом регионе. В данном случае правильным будет вопрос о том, в налоговом органе какого региона предприниматель должен быть зарегистрирован, а также вопрос о том, в какой бюджет он будет должен уплачивать налоги. Ответ на данные вопросы следует искать в п. 1 ст.

83 НК РФ, согласно которой налогоплательщик должен быть поставлен на учет в налоговом органе по месту своего жительства, а также по месту нахождения принадлежащего ему недвижимого имущества и транспортных средств. Налоговые обязательства возникают у предпринимателя лишь перед бюджетом того региона, где он прописан, т. е. по месту своего фактического жительства. В том случае, когда предприниматель проживает в одном регионе, а занимается осуществлением своей предпринимательской деятельности в другом, тогда перед предпринимателем возникает обязанность уведомить налоговые органы по месту своего жительства, а также по месту осуществления своей предпринимательской деятельности. В том случае, если предпринимателю необходимо встать на налоговый учет в органе того региона, в котором он осуществляет предпринимательскую деятельность, тогда от него требуется предоставление в данный налоговый орган следующих документов: заверенная копия заявления физического лица о постановке на учет в налоговом органе по месту жительства; сопроводительное письмо, которое было получено из налогового органа того региона, где предприниматель ранее стоял на учете. После осуществления всех необходимых процедур с целью постановки на налоговый учет в налоговом органе того региона, где предприниматель осуществляет свою деятельность, установленные и выплачиваемые предпринимателем налоги будут поступать в бюджет того региона, по месту которого он осуществляет предпринимательскую деятельность. Следует помнить, что правила ведения предпринимательской деятельности, а также ограничения осуществления предпринимательской деятельности регулируются нормами гражданского права, а не налогового права. Наряду с обязанностью предпринимателя по постановке на налоговый учет предприниматель также обязан зарегистрироваться в территориальном Пенсионном фонде РФ. Регистрацию в Пенсионном фонде РФ предприниматель должен пройти в течение 30 дней с момента регистрации в регистрационной палате. Еще одной основной обязанностью предпринимателя является обязательное и своевременное осуществление уплаты страховых взносов в бюджет Пенсионного фонда РФ. Наряду с вышеперечисленными обязанностями, предприниматель также обязан своевременно предоставлять декларацию по страховым и налоговым взносам в налоговый орган по месту жительства предпринимателя либо по месту осуществления предпринимателем своей деятельности. Как уже отмечалось ранее, при постановке на налоговый учет предприниматель имеет право выбирать систему налогообложения доходов от выполнения своей предпринимательской деятельности. Могут быть применены традиционная система налогообложения и упрощенная система налогообложения. Существует также налог на вмененный доход предпринимателя. Для более полного понимания вопроса о том, каким же образом облагаются доходы индивидуальных предпринимателей, следует рассмотреть эти системы налогообложения более подробно. Традиционная система налогообложения характеризуется тем, что предприниматель, исходя из суммы прибыли, получаемой от выполнения предпринимательской деятельности, обязан производить уплату налогов на доходы физических лиц. Помимо этого предприниматель обязан выплачивать налог на добавленную стоимость, а также единый социальный налог. В том случае, если предприниматель выступает в качестве работодателя, тогда он обязан осуществлять уплату страховых взносов, которые поступают в Фонд социального страхования РФ. В том случае, если индивидуальный предприниматель выбирает упрощенную систему налогообложения, происходит замена уплаты налога на доходы физических лиц; налога на добавленную стоимость, налога на имущество на уплату единого налога. Данный налог исчисляется исходя из результатов предпринимательской деятельности за определенный налоговый период. При упрощенной системе налогообложения индивидуальный предприниматель также уплачивает страховые взносы на пенсионное страхование, а также иные налоги, которые должны уплачиваться в соответствии с законодательством РФ. Переход на упрощенную систему налогообложения осуществляется в соответствии со ст. 346.12 НК РФ. Третьей формой системы налого-

обложения индивидуального предпринимателя является система уплаты единого налога на вмененный доход предпринимателя. В данном случае осуществляется замена уплаты таких налогов, как налог на доходы физических лиц, налог на добавленную стоимость, налог на имущество физических лиц и т. п. Наряду с осуществлением отчислений индивидуальный предприниматель осуществляет также выплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование.

Глава 3. Регистрация предпринимателя в органах статистики и внебюджетных фондах

1. Регистрация предпринимателя в органах статистики

Федеральная служба государственной статистики является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов в сфере государственной статистической деятельности, формированию официальной статистической информации о социальном, экономическом, демографическом и экологическом положении страны, а так же в порядке и случаях, установленных законодательством РФ, функции по контролю в сфере государственной статистической деятельности. Положение о Федеральной службе государственной статистики утверждено постановлением Правительства РФ от 30 июля 2004 г. № 399.

Статьей 71 Конституции РФ установлен официальный статистический учет, отнесенный к ведению Российской Федерации. Нормы, определяющие взаимоотношения государства, органов государственной статистики и хозяйствующих субъектов, а также принципы организации статистической отчетности формируются в основном на подзаконных нормативных актах.

Статьей 2 ГК РФ предусмотрено, что предпринимательская деятельность осуществляется лицами, зарегистрированными в установленном порядке. По российскому законодательству, регистрация имеет правоустанавливающее значение как юридический факт, на основании и с момента совершения которого возникает юридическое лицо, приобретая статус индивидуального предпринимателя.

Целью государственной регистрации является сбор информации, на основании которой происходит осуществление контроля за ведением хозяйственной деятельности, а именно: за выполнением условий для занятия определенными видами деятельности и борьбы с незаконным предпринимательством, проведением налогообложения, получение государственных сведений статистического учета для осуществления мер регулирования экономики.

Государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица является основной, но не единственной ступенью в создании субъектов предпринимательской деятельности. Немаловажную роль в регистрации юридических лиц является их постановка на учет в органах статистики и внебюджетных фондах.

Согласно п. 20 Правил ведения Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей и предоставления содержащихся в нем сведений (утв. постановлением Правительства РФ от 16 октября 2003 г. № 630), сведения о лицензиях, полученных индивидуальным предпринимателем, подаются в регистрирующий орган по месту жительства индивидуального предпринимателя в течение пяти рабочих дней с даты принятия решения о предоставлении лицензии, ее переоформлении, приостановлении действия, возобновлении или аннулировании в виде копии документа, подтверждающего принятие соответствующего решения, или в виде выписки из реестра лицензий, ведение которого осуществляется лицензирующим органом, по согласованной сторонами форме с сопроводительным письмом. Указанные сведения могут представляться на электронных носителях. Вид носителя и формат передаваемой информации устанавливаются по соглашению взаимодействующих органов.

При невозможности передачи сведений в указанном виде органы государственных внебюджетных фондов направляют эти сведения почтовым отправлением с уведомлением о вручении (п. 20 названных Правил).

Индивидуальный предприниматель не наделен законодательством РФ обязанностью постановки на учет в органы статистики. Постановка на учет происходит без его личного участия, автоматически, благодаря сведениям, предоставляемым регистрирующим органом.

Постановка на учет в органы статистики необходима для дальнейшей возможности идентификации юридического лица и получения необходимых сведений о нем согласно кодам (ОКПО, ОКАТО, ОКТМО, ОКОГУ, ОКФС, ОКОПФ, ОКВЭД), присваиваемым ему при регистрации Федеральной службой государственной статистики. Эти коды проставляются в документах государственного статистического наблюдения, что позволяет осуществлять оперативную обработку статистической информации. Все юридические лица учитываются в Едином государственном реестре предприятий и организаций (ЕГРПО), в котором каждый хозяйствующий субъект имеет свой персональный, не повторяющийся код и совокупность описывающих его признаков.

ОКПО – общероссийский классификатор предприятий и организаций.

ОКАТО – общероссийский классификатор объектов административно-территориального деления.

ОКАТО входит в состав национальной системы стандартизации Российской Федерации. Он разработан взамен Общесоюзного классификатора «Система обозначений объектов административно-территориального деления Союза ССР и союзных республик, а также населенных пунктов (СОАТО)».

ОКАТО предназначен для обеспечения достоверности, сопоставимости и автоматизированной обработки информации в разрезах административно-территориального деления в таких сферах, как статистика, экономика и многих других.

Рассмотрим подробнее положения ОКАТО.

Объектами классификации в ОКАТО являются территориальные единицы, такие как: республики, края, области, города федерального значения, автономные области, автономные округа, районы, города, внутригородские районы, округа города, поселки городского типа, сельсоветы, сельские населенные пункты.

В классификаторе принята иерархическая система классификации. Все множество объектов административно-территориального деления подразделяется на группы согласно территориальному делению, и эти группы располагаются по трем уровням классификации в соответствии с административной подчиненностью, причем в каждый уровень включаются объекты, непосредственно подчиненные объектам предыдущего уровня.

Первый уровень классификации включает субъекты Российской Федерации: республики, края, области, города федерального значения, автономные области, автономные округа, входящие в состав Российской Федерации.

Ко второму уровню классификации относятся: автономные округа, входящие в состав края или области; районы республики, края, области, автономной области, автономного округа, входящего в состав Российской Федерации, внутригородские районы, округа города федерального значения; города республиканского, краевого, областного подчинения; поселки городского типа краевого, областного подчинения.

К третьему уровню классификации относятся: внутригородские районы, округа, города республиканского, краевого, областного подчинения; города районного подчинения; поселки городского типа районного подчинения; сельсоветы.

В пределах группировок третьего уровня классификации кодируются сельские населенные пункты.

Обозначение «поселок городского типа» распространяется на рабочие, курортные и дачные поселки. В ряде субъектов Российской Федерации взамен категории «сельсовет» введены такие понятия, как «сельский округ» «волость», «сельская администрация», «сомон» и др.

ОКАТО включает два раздела: «Объекты административно-территориального деления, кроме сельских населенных пунктов» и «Сельские населенные пункты».

Каждая позиция в первом разделе ОКАТО структурно состоит из трех блоков:

- блок идентификации объекта;
- блок наименования объекта;
- блок дополнительных данных.

Блок идентификации объекта включает код и контрольное число. Код строится с использованием серийно-порядкового, последовательного и параллельного методов кодирования. Длина кода составляет от 2 до 8 разрядов в зависимости от уровня классификации, на котором находится объект.

Структура кода:

XX XXX XXX, где 1, 2-й знаки – объекты первого уровня классификации;

3, 4, 5-й знаки – объекты второго уровня классификации;

6, 7, 8-й знаки – объекты третьего уровня классификации.

Контрольное число для кода рассчитывается по действующей методике расчета и применения контрольных чисел.

Для кодирования большинства объектов ОКАТО используется следующая структура кода. Разряды 1 и 2 предназначены для кодирования объектов республиканского подчинения, расположенных на первом уровне классификации. Система кодирования этих объектов – серийно-порядковая, обеспечивающая преемственность с ранее действовавшим классификатором СОАТО.

Разряды 3, 4, 5 используются для кодирования объектов второго уровня классификации, разряды 6, 7, 8 – для кодирования объектов третьего уровня. В этих случаях применяется последовательный метод кодирования. При этом разряды 3 и 6, соответственно Р1 и Р2, отведены под признаки, указывающие уровень классификации и вид кодируемого объекта. В этом случае применяется параллельный метод кодирования.

Признак второго уровня классификации – Р1 (разряд 3) имеет значение:

- 1 – автономный округ;
- 2 – район (в том числе внутригородской), округ; 4 – город, поселок городского типа.

Признак третьего уровня классификации – Р2 (разряд 6) имеет значение:

- 3 – внутригородской район, округ города;
- 5 – город, поселок городского типа;
- 8 – сельсовет.

Таким образом, кодовое обозначение, например, Даурского сельсовета Забайкальского района Читинской области – 76 212 825 – структурно состоит из следующих частей:

- 76 (1-й и 2-й разряды) – Читинская область;
- 2 (3-й разряд) – признак района (второй уровень классификации);
- 12 (4-й и 5-й разряды) – Забайкальский район;
- 8 (6-й разряд) – признак сельсовета (третий уровень классификации);
- 25 (7-й и 8-й разряды) – Даурский сельсовет.

Если в состав края или области входят два автономных округа (второй уровень классификации), то административно подчиненные им объекты кодируются на втором уровне с использованием серий кодов.

Для незначительного количества объектов (объекты, подчиненные администрациям районов городов республиканского, краевого, областного подчинения) их кодирование осу-

ществляется на 6, 7, 8-м разрядах, однако исключается одна ступень подчиненности, а именно подчиненность администрации района, и указывается их подчиненность администрации города.

Обоснованием для формирования первого и второго разделов ОКАТО и вносимых в них изменений являются законодательные акты субъектов Российской Федерации об их административно-территориальном устройстве.

В ОКАТО приняты следующие сокращения: р-н – район; г – город; пгт – поселок городского типа; рп – рабочий поселок; кп – курортный поселок; к – кишлак; пс – поселковый совет; се – сельсовет; дп – дачный поселковый совет; п – поселок сельского типа; нп – населенный пункт; п. ст – поселок при станции; ж/д ст – железнодорожная станция; с – село; д – деревня; ст – станция; ст-ца – станица; х – хутор и др.

Ведение ОКАТО осуществляется в соответствии с Правилами стандартизации ПР 50.1.024-2005 «Основные положения и порядок проведения работ по разработке, ведению и применению общероссийских классификаторов».

ОКФС – Общероссийский классификатор форм собственности. ОКФС входит в состав Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации (далее – ЕСКК) РФ.

ОКФС разработан в соответствии с ГК РФ и федеральными законами, с учетом практического использования действовавшего ранее Классификатора форм собственности (КФС).

ОКФС предназначен для:

- формирования информационных ресурсов, регистров, реестров и кадастров, содержащих сведения о субъектах гражданского права;
- решения аналитических задач в области статистики, в системе налогообложения и других сферах экономики, связанных с управлением и распоряжением имуществом;
- обеспечения совместимости информационных систем, проведения автоматизированной обработки технико-экономической и социальной информации;
- анализа и прогнозирования социально-экономических процессов, разработки рекомендаций по регулированию экономики.

Объектами классификации ОКФС являются формы собственности, установленные Конституцией РФ, ГК РФ и федеральными законами.

Под формой собственности понимаются законодательно урегулированные имущественные отношения, характеризующие закрепление имущества за собственником на праве собственности.

Собственниками имущества могут быть граждане и юридические лица, а также Российская Федерация, субъекты Российской Федерации – республики, края, области, города федерального значения, автономные области, автономные округа, городские и сельские поселения и другие муниципальные образования.

В Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

С учетом изложенного в ОКФС формы собственности классифицируются в зависимости от типа собственника.

Например, имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации, является федеральной собственностью; имущество, принадлежащее на праве собственности муниципальному образованию, является муниципальной собственностью и т. д.

Каждая позиция в классификаторе содержит:

- двухразрядный цифровой код;
- наименование формы собственности;
- алгоритм сбора.

В целях сохранения преемственности с кодами широко внедренного в сфере экономики КФС, отменяемого с введением в действие рассматриваемого классификатора, в ОКФС сохранены кодовые обозначения форм собственности, ранее использовавшиеся в КФС.

Для раскрытия содержания понятий некоторых форм собственности (группировочных позиций) в классификаторе приведены алгоритмы сбора, каждый из которых представляет собой сумму кодов позиций, входящих в данную форму собственности.

В ОКФС введены позиции форм собственности: «смешанная российская собственность», «смешанная иностранная собственность», «собственность с совместным российским и иностранным участием», – не установленные законодательством, но необходимые для обработки статистической информации.

Формы собственности ОКФС в увязке с кодами КФС, утв. постановлением Госстандарта РФ от 30 марта 1999 г. № 97, приведены в таблице 1.

Таблица 1

Код	Наименование
10	РОССИЙСКАЯ СОБСТВЕННОСТЬ
11	Государственная собственность
12	Федеральная собственность
13	Собственность субъектов Российской Федерации
14	Муниципальная собственность
15	Собственность общественных и религиозных организаций (объединений)
16	Частная собственность
18	Собственность российских граждан, постоянно проживающих за границей
19	Собственность потребительской кооперации
50	Собственность благотворительных организаций
51	Собственность политических общественных объединений
52	Собственность профессиональных союзов
53	Собственность общественных объединений
54	Собственность религиозных объединений
17	Смешанная российская собственность
20	ИНОСТРАННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ
21	Собственность международных организаций
22	Собственность иностранных государств
23	Собственность иностранных юридических лиц
24	Собственность иностранных граждан и лиц без гражданства
27	Смешанная иностранная собственность
30	СОВМЕСТНАЯ РОССИЙСКАЯ И ИНОСТРАННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ
31	Совместная федеральная и иностранная собственность
32	Совместная собственность субъектов Российской Федерации и иностранная собственность
33	Совместная муниципальная и иностранная собственность

Код	Наименование
34	Совместная частная и иностранная собственность
35	Совместная собственность общественных и религиозных организаций (объединений) и иностранная собственность
40	СМЕШАННАЯ РОССИЙСКАЯ СОБСТВЕННОСТЬ С ДОЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ
41	Смешанная российская собственность с долей федеральной собственности
42	Смешанная российская собственность с долей собственности субъектов Российской Федерации
43	Смешанная российская собственность с долями федеральной собственности и собственности субъектов Российской Федерации
49	Иная смешанная российская собственность

ОКОПФ – общероссийский классификатор организационно-правовых форм. ОКОПФ входит в состав национальной системы стандартизации Российской Федерации.

ОКОПФ разработан в соответствии с ГК РФ и федеральными законами с учетом практического использования Классификатора организационно-правовых форм.

ОКОПФ предназначен для:

- формирования информационных ресурсов регистров, реестров и кадастров, содержащих сведения о хозяйствующих субъектах;
- решения аналитических задач в области статистики, в системе налогообложения и других сферах экономики, связанных с управлением и распоряжением имуществом;
- обеспечения совместимости информационных систем, проведения автоматизированной обработки технико-экономической и социальной информации;
- анализа и прогнозирования социально-экономических процессов, разработки рекомендаций по регулированию экономики.

Объектами классификации ОКОПФ являются организационно-правовые формы хозяйствующих субъектов, установленные ГК РФ, а также другими законодательными и нормативными актами Российской Федерации.

К хозяйствующим субъектам в ОКОПФ относятся любые юридические лица, а также организации, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, и индивидуальные предприниматели.

Под организационно-правовой формой понимается способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели предпринимательской деятельности.

Исходя из целей предпринимательской деятельности, хозяйствующие субъекты, являющиеся юридическими лицами, разделяются на организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом.

К хозяйствующим субъектам, не являющимся юридическими лицами, но имеющим право осуществлять свою деятельность без образования юридического лица, относятся паевые инвестиционные фонды, представительства, филиалы и другие обособленные подразделения юридических лиц, а также простые товарищества.

К индивидуальным предпринимателям относятся граждане, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица.

С учетом изложенного в ОКОПФ выделены следующие основные классификационные группировки: юридические лица, являющиеся коммерческими организациями; юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями; организации без прав юридического лица; индивидуальные предприниматели, – и определен состав относящихся к ним позиций.

Каждая позиция в классификаторе содержит:

- двухразрядный цифровой код;
- наименование организационно-правовой формы;
- алгоритм сбора.

В целях сохранения преемственности с кодами широко внедренного в сфере экономики КОПФ, отменяемого после введения в действие ОКОПФ, в ОКОПФ сохранены кодовые обозначения организационно-правовых форм, ранее использованные в КОПФ.

Для раскрытия содержания понятий отдельных организационно-правовых форм (группировочных позиций) в классификаторе приведены алгоритмы сбора, каждый из которых представляет собой сумму кодов позиций, входящих в данную организационно-правовую форму.

Пример построения позиции ОКОПФ:

60 Акционерные общества 47 + 67,

где 60 – код акционерных обществ (акционерные общества – наименование организационно-правовой формы); 47 + 67 – алгоритм сбора акционерных обществ, состоящих из открытых акционерных обществ (код 47) и закрытых акционерных обществ (код 67).

В ОКОПФ введена позиция «иные неюридические лица», не установленная законодательством, но необходимая для обработки статистической информации.

Организационно-правовые формы по ОК 028-99 (ОКОПФ) приведены в таблице 2.

Таблица 2

Код	Наименование
39	ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА, ЯВЛЯЮЩИЕСЯ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ
48	Хозяйственные товарищества и общества
51	Полные товарищества
64	Товарищества на вере
65	Общества с ограниченной ответственностью
66	Общества с дополнительной ответственностью
60	Акционерные общества
47	Открытые акционерные общества
67	Закрытые акционерные общества
52	Производственные кооперативы
53	Крестьянские (фермерские) хозяйства, сохраняют статус юридического лица на период до 1 января 2010 г.
40	Унитарные предприятия
42	Унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения
41	Унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления
70	ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА, ЯВЛЯЮЩИЕСЯ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ
85	Потребительские кооперативы
83	Общественные и религиозные организации (объединения)
84	Общественные движения
88	Фонды
81	Учреждения
71	Частные учреждения
72	Бюджетные учреждения
73	Автономные учреждения
82	Государственные корпорации

Код	Наименование
78	Органы общественной самодеятельности
96	Некоммерческие партнерства
97	Автономные некоммерческие организации
93	Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы)
77	Объединения крестьянских (фермерских) хозяйств
80	Территориальные общественные самоуправления
94	Товарищества собственников жилья
76	Садоводческие, огороднические или дачные некоммерческие товарищества
89	Прочие некоммерческие организации
99	ОРГАНИЗАЦИИ БЕЗ ПРАВ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА
92	Паевые инвестиционные фонды
87	Простые товарищества
90	Представительства и филиалы
91	Индивидуальные предприниматели
95	Крестьянские (фермерские) хозяйства
98	Иные неюридические лица

ОКВЭД – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности. ОКВЭД входит в состав Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации (ЕСКК) Российской Федерации.

ОКВЭД построен на основе гармонизации с официальной версией на русском языке Статистической классификации видов экономической деятельности в Европейском экономическом сообществе.

Особенности, отражающие потребности российской экономики по детализации видов деятельности, учитываются в группировках ОКВЭД с пяти– и шестизначными кодами.

ОКВЭД предназначен для классификации и кодирования видов экономической деятельности и информации о них.

ОКВЭД используется при решении следующих основных задач, связанных с:

- классификацией и кодированием видов экономической деятельности, заявляемых хозяйствующими субъектами при регистрации;
- определением основного и других фактически осуществляемых видов экономической деятельности хозяйствующих субъектов;
- разработкой нормативных правовых актов, касающихся государственного регулирования отдельных видов экономической деятельности;
- осуществлением государственного статистического наблюдения по видам деятельности за развитием экономических процессов;
- подготовкой статистической информации для сопоставлений на международном уровне;
- кодированием информации о видах экономической деятельности в информационных системах и ресурсах, едином государственном регистре предприятий и организаций, других информационных регистрах;
- обеспечением потребностей органов государственной власти и управления в информации о видах экономической деятельности при решении аналитических задач. Объектами классификации в ОКВЭД являются виды экономической деятельности. Экономическая деятельность имеет место тогда, когда ресурсы объединяются в производственный процесс, имеющий целью производство продукции (оказание услуг). Экономическая деятельность

характеризуется затратами на производство, процессом производства и выпуском продукции (оказанием услуг).

ОКВЭД включает перечень классификационных группировок видов экономической деятельности и их описание.

В ОКВЭД использованы иерархический метод классификации и последовательный метод кодирования. Код группировок видов экономической деятельности состоит из 2–6 цифровых знаков, и его **структура может быть представлена в следующем виде:**

XX. – класс;
XX.X – подкласс;
XX.XX – группа;
XX.XX.X – подгруппа;
XX.XX.XX – вид.

Для обеспечения соответствия записей кодов ОКВЭД записям кодов КДЕС в кодах ОКВЭД между вторым и третьим знаками кода ставится точка.

В качестве классификационных признаков видов экономической деятельности в ОКВЭД используются признаки, характеризующие сферу деятельности, процесс (технологию) производства и т. п. В качестве дополнительного может выделяться признак «используемые сырье и материалы».

Пример использования классификационного признака «сфера деятельности»:

Раздел А. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство.

01. Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях;

01.1. Растениеводство;

Раздел С. Добыча полезных ископаемых.

Раздел I. Транспорт и связь.

60. Деятельность сухопутного транспорта;

61. Деятельность водного транспорта;

62. Деятельность воздушного транспорта;

63. Вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность;

64. Связь;

64.1. Почтовая и курьерская деятельность.

В соответствии с международной практикой в ОКВЭД не учитываются такие классификационные признаки, как форма собственности, организационно-правовая форма и ведомственная подчиненность хозяйствующих субъектов, не делается различий между внутренней и внешней торговлей, рыночными и нерыночными, коммерческими и некоммерческими видами экономической деятельности.

Классификация видов деятельности по установке и монтажу строительных элементов и оборудования, необходимых для эксплуатации зданий, в соответствии с международной практикой, осуществляется в группировке 45 «Строительство».

Классификация видов деятельности по техническому обслуживанию и (или) ремонту приборов, аппаратуры, машин, оборудования, транспортных средств и др. осуществляется в группировках, в которых отражается производство данной продукции, за исключением технического обслуживания и (или) ремонта автотранспортных средств и мотоциклов (группировки 50.2 и 50.4), бытовых изделий и предметов личного пользования (группировка 52.7), офисных машин и вычислительной техники (группировка 72.5).

При использовании ОКВЭД для классификации деятельности, выполняемой за вознаграждение или на договорной основе, следует рассматривать эту деятельность как деятельность хозяйствующих субъектов, производящих ту же продукцию или оказывающих услуги

за собственный счет. При этом выделяются два основных типа деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляемой за вознаграждение или на договорной основе:

- выполнение работ по документации заказчика, когда подрядчик представляет субподрядчику всю техническую документацию, необходимую для производства заказанной продукции. Например, в металлургическом производстве (ковка, резка, штамповка, литье);
- выполнение работ по заказу, когда субподрядчик подвергает определенной обработке объект, поставляемый подрядчиком. К таким объектам может относиться сырье, детали машин, подвергнутые механической обработке и т. д. Выполняемая по заказу работа может заключаться в обработке металлов, подготовке фруктов для консервирования и т. д. Ведение ОКВЭД осуществляет Минэкономразвития. При ведении ОКВЭД Минэкономразвития России осуществляет взаимодействие с другими органами государственной власти Российской Федерации.

Постановка на учет индивидуальных предпринимателей и иных юридических в органы статистики необходима для возможности осуществления государственного статистического наблюдения, на основе которого формируется сводная официальная статистическая информация о социально-экономической деятельности страны. Официальная статистическая информация является частью государственных информационных ресурсов.

Порядок предоставления статистической отчетности установлен Положением о порядке предоставления государственной статистической информации, необходимой для проведения государственных статистических наблюдений. Данное положение утверждено постановлением Госкомстата РФ от 15 июля 2002 г. № 154.

Юридические лица, их филиалы и представительства, а также граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, представляют статистическую отчетность в федеральный статистический орган, его территориальные органы, другие федеральные органы исполнительной власти по утвержденным формам на безвозмездной основе.

Полнота, достоверность, своевременность являются основными требованиями статистической отчетности. Ответственным за предоставление статистической отчетности является руководитель организации, филиала, представительства или индивидуальный предприниматель.

Предоставляемая хозяйствующими субъектами статистическая информация в зависимости от характера сведений, содержащихся в ней, может быть общедоступной или отнесена к категории ограниченного доступа. Статьей 13.19 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ) предусмотрена ответственность за нарушение должностным лицом, ответственным за предоставление статистической информации, порядка ее предоставления, а равно предоставление недостоверной статистической отчетности. Ответственность за предоставление недостоверной статистической отчетности организациями и индивидуальными предпринимателями наступает также и в соответствии со ст. 3 Закона РФ от 13 мая 1992 г. № 2761-1 «Об ответственности за нарушение порядка предоставления государственной статистической отчетности». Согласно названной статье, отчитывающаяся организация возмещает в установленном порядке органам статистики ущерб, возникший в связи с необходимостью исправления итогов сводной отчетности при предоставлении искаженных данных или нарушении сроков предоставления отчетности.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.