

## ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛОГО БИЗНЕСА

Морозко Н.И., профессор кафедры «Финансы и кредит»<sup>1</sup>

*Всероссийская государственная налоговая академия*

На современном этапе развития экономики России малый бизнес еще не занял тех позиций, которые характеризуют экономику развитых стран. В США по состоянию на 01.01.05 г. насчитывается свыше 22 млн. малых предприятий, в которых занято 40% населения страны, выпускающих 50%-60% ВВП страны. Для сравнения в России в этот же период: менее 1 млн. малых предприятий, 20% населения и объем выпускаемой этими предприятиями продукции колеблется в пределах 11%-15% ВВП. Доля малых организаций в суммарном объеме инвестиций в основной капитал составляет около 3%, что не отражает их реального инвестиционного потенциала. Динамика показателей развития малых предприятий свидетельствует о значительном финансовом потенциале и жизнеспособности этого направления экономики.

В России выделяются три основных этапа развития малых предприятий:

- первый этап (1987-1991 г.г.) связан с началом кооперативного движения;
- второй этап (1992-1993 г.г.) связан с развитием новых организационно-правовых форм: товариществ, обществ. В этот период определили понятие «малого предприятия»;
- третий этап (с 1994 г. по настоящее время) связан с законодательным регулированием правовых отношений между юридическими и физическими лицами.

Хозяйствующий субъект в рыночных отношениях может быть отнесен к малым предприятиям исходя из различных подходов. Эти подходы могут учитывать количественные и качественные характеристики определения малого предприятия.

В ряде научных работ под малым бизнесом понимается деятельность, осуществляемая небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником. Как правило, наиболее общими критериями, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу, являются:

- численность персонала;
- размер уставного капитала;
- величина активов;
- объем оборота (прибыли, дохода).

При этом малой фирме присущи следующие качественные признаки:

1. Цели фирмы определяются рынком, интуитивно.
2. Авторитарное, прямое, личное управление малым предприятием.
3. Планирование продукта, маркетинговые исследования, как правило, отсутствуют или выполняются в минимальных объемах.
4. Высокая степень мотивации труда, участия работников в решении проблем фирмы.
5. Источниками финансовых ресурсов являются собственные средства и банковские ссуды.

В Российской Федерации субъекты малого предпринимательства определены Федеральным законом от 14 июня 1995 г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Закон позволяет реализовать права граждан на применение своих способностей и имущества для осуществле-

ния предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.

В законе указано, что под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

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

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к такому по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Если продолжить приведенное выше сравнение России и США, то в американской экономике к малым предприятиям относятся: в строительстве – с годовым доходом от 7 до 12 млн. долларов; в отрасли связи – от 2 до 3 млн. долларов; в оптовой торговле – от 5 до 20 млн. долларов; в розничной торговле – до 2 млн. долларов. В США в критериальном определении малого бизнеса исходят из доходов малых предприятий, а не численности работников, как в России.

Характеристику современного состояния малого бизнеса в России можно дать с помощью межотраслевого, территориального, межфирменного и макроэкономического анализа.

В межотраслевом анализе явно прослеживается доминирующее место малого бизнеса в торговле и общественном питании – 46,8% в общем объеме малых предприятий в 2004 году; и других отраслях: строительство (13,1%); промышленность (13,3%) – позиции небольшие. Очень скромный удельный вес малых предприятий в науке (2,5%), жилищно-коммунальном хозяйстве (0,5%), сельском хозяйстве (2,0%). Хотя, именно в этих отраслях в настоящее время государством создаются наиболее благоприятные условия для развития малого бизнеса.

При проведении анализа по территориальному признаку, выявлено: в Центральном федеральном округе сосредоточено более трети малых предприятий (38,1%), в Северо-Западном федеральном округе – 15%, в Южном федеральном округе – около 10%, Приволжском федеральном округе – 17%, Уральском федеральном округе – около 7%, Сибирском федеральном округе – более 10%, Дальневосточном федеральном округе – около 5%. Как видно из приведенных статистических данных, в каждом округе имеется большой потенциал для роста и раз-

<sup>1</sup> Статья поступила в редакцию 15 сентября 2005 г.

вития малого бизнеса, что прослеживается в ЦФО, ПрФО. Обратная негативная тенденция по сокращению малых предприятий наблюдается в СЗФО, ЮФО, УФО.

При проведении межфирменного анализа следует отметить, что наибольшая производительность труда работающих на малых предприятиях в строительстве 259 790 руб. в год, несколько ниже в промышленности – 245 283 руб. в год и ниже в торговле и общественном питании – 204 346 руб. в год. На высокую производительность труда в строительстве повлияла в некоторой степени большая материалоемкость строительных процессов, что не отмечается в торговле и общественном питании. За рассматриваемый период времени на малых предприятиях всех отраслей экономики наметилась устойчивая тенденция роста производительности труда, в среднем 1,5%-2% в год, что положительно влияет на развитие малого бизнеса интенсивными методами, потенциал которых гораздо больше, чем экстенсивных методов.

При проведении макроэкономического анализа на уровне различных стран, можно отметить значительную роль малого бизнеса в экономике и социальном развитии этих стран (табл. 1), по сравнению с Россией, что также свидетельствует о больших потенциальных возможностях развития малого бизнеса в нашей стране. Существенная роль малого бизнеса определяется тем, что в этом секторе организуют свою деятельность большинство предприятий, занята большая часть экономически активного населения и проводится около половины валового внутреннего продукта.

Малый бизнес в любой стране имеет одновременно преимущества и недостатки в сравнении со средним и крупным бизнесом.

Недостатками малого бизнеса являются:

- по сравнению с крупными предприятиями малые предприятия обладают более высоким уровнем риска и, следовательно, высокой степенью неустойчивости на рынке;
- малые предприятия зависимы от крупных компаний;
- слабая компетентность руководителей и менее профессиональные работники;
- повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- малый бизнес связан с большими трудностями в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов;
- малые предприятия не обладают хорошей ресурсной базой;
- малый бизнес имеет малую склонность к инвестиционной деятельности из-за недостаточных размеров капитала и долгосрочности отдачи от вложений.

Основные преимущества малого бизнеса включают:

- возможность более гибких и оперативных решений. По сравнению с крупными корпорациями в малом бизнесе упрощена структура принятия управленческих решений, это дает возможность быстро и гибко реагировать на конъюнктурные изменения, в том числе путем маневра капитала при переключении с одного вида деятельности на другой;
- ориентация производителей преимущественно на региональный рынок. Малый бизнес идеально приспособлен для изучения пожеланий, предпочтений, обычаев, привычек и других характеристик местного рынка;
- поддержание занятости и создание новых рабочих мест. Эта проблема чрезвычайно актуальна для нашей страны;
- выполнение вспомогательных функций по отношению к крупным производителям. Крупные фирмы децентрализуют производственный процесс, передавая его фазы малым предприятиям на основе кооперированных связей;
- небольшой первоначальный объем инвестиций. У малых предприятий меньшие сроки строительства; небольшие раз-

меры, им быстрее и дешевле перевооружаться, внедрять новую технологию и автоматизацию производства, достигая оптимального сочетания машинного и ручного труда.

- экономическая эффективность производства в малых предприятиях, более высокая производительность труда;
- инновационный характер малых предприятий. Многие экономисты отстаивают идею об исключительной роли малого бизнеса в развертывании научных преобразований.

Таблица 1

### РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ И СОЦИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

Страны	Количество МСП тыс. шт.	Количество МСП на 1000 жителей	Занято в МСП млн. чел.	Доля занятых на МСП в общей чис. занятых, %	Доля МСП в ВВП, %
Великобритания	2 630	46	13,6	49	50-53
Германия	2 290	37	18,5	46	50-54
Италия	3 920	68	16,8	73	57-60
Франция	1 980	35	15,2	54	55-62
Страны ЕС	15 770	45	68	72	63-67
США	19 300	74	70,2	54	50-52
Япония	6 450	49	39	78	52-55
Россия	890,9	14,5	19,8	31,1	11-15

Малые предприятия выступают в различных видах, отличающихся условиями создания и функционирования, целями и организационно-правовыми формами.

Организационно-правовая форма малого предприятия определяется в соответствии со статьей 50 Гражданского кодекса, согласно которой юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в следующих формах:

- хозяйственных товариществ;
- хозяйственных обществ - акционерного общества открытого (ОАО) и закрытого (ЗАО) типа, общества с ограниченной ответственностью (ООО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО);
- производственных кооперативов.

Малые предприятия могут быть созданы в результате выделения из состава действующего предприятия, объединения. В этих случаях та организация, из которой выделилось малое предприятие, выступает его учредителем.

Финансам малых предприятий присущи отличительные особенности. В сравнении с другими видами предприятий они имеют меньшие объемы, формы и виды деятельности. Такого типа предприятия ориентированы на текущую прибыль, при этом они быстро реагируют на спрос и предложения, оперативно корректируют потребности в товарах, работах и услугах. Для функционирования малых предприятий не требуется больших объемов капитала, так как для них характерна относительно высокая оборачиваемость всех средств, участвующих в производственном процессе.

Важнейшим результатом деятельности малого предприятия являются финансовые ресурсы, которые предприятие reinvestирует в производство, распределяет между работниками и участниками в качестве вознаграждения, накапливает в собственных фондах специального назначения (резервного, потребления, развития и др.) или вкладывает в имущество или фондовые ценности.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный фонд. Источниками уставного фонда в зависимости от организационно-правовых форм хозяй-

ствования выступают: акционерный капитал, паевые взносы, долгосрочный кредит, бюджетные средства. Источниками финансовых ресурсов на действующих предприятиях являются собственные и приравненные к ним средства, мобилизованные ресурсы на финансовом рынке и поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения.

Среди источников финансирования малых предприятий по данным статистики основное место занимают собственные средства (70%), в том числе: амортизация (40%), прибыль (30%), привлеченные средства составляют 30%, из них кредиты банков - 20% и эмиссия ценных бумаг - 10%.

Собственные финансовые ресурсы включают в себя прибыль и амортизационные отчисления. Следует отметить, что не вся прибыль остается в распоряжении предприятия, часть ее в виде налогов и других налоговых платежей поступает в бюджет. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, распределяется на цели накопления и потребления. Прибыль, направляемая на накопление, используется на развитие производства и способствует росту имущества предприятия. Прибыль, направляемая на потребление, используется для решения социальных задач.

Малый бизнес, обладая определенными преимуществами перед крупным и средним бизнесом (способностью быстро адаптироваться к изменениям внешней среды, небольшими потребностями в источниках финансирования, упрощенной системой организации управления, в том числе бухгалтерского учета и формирования отчетности, и др.), проигрывает им из-за ограниченного доступа на финансовый и денежный рынки, а также из-за отсутствия достаточного информационного обеспечения, позволяющего сделать вывод о реальных возможностях малого предприятия.

Проблему привлечения заемных средств частично решает действующая в настоящее время система микрофинансирования. На современном этапе мировая экономика использует услуги свыше 60 тыс. кредитных организаций, специализирующихся на микрофинансовых продуктах.

В российской практике микрокредит включает:

- а) небольшой объем заемных средств (до 10 тыс. дол.);
- б) короткий срок пользования кредитом (сроком от 3 мес. до 12 мес.);
- в) целевое назначение с жестким контролем со стороны кредитора;
- г) высокая процентная ставка от 3-4% до 8-10% в месяц в зависимости от степени риска кредитуемой сделки и наличия обеспечения;

д) оперативное (в течение 3-4 дней) рассмотрение заявки и предоставление ресурсов.

Этот вид финансирования малых предприятий является наиболее приемлемой формой пополнения оборотных средств, не имеющих возможности получить финансовое обслуживание по традиционной банковской процедуре.

Одной из характеристик стабильного положения малого предприятия служит его финансовая устойчивость. Она обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и результатами его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Важным показателем, характеризующим финансовую устойчивость предприятия, является коэффициент автономии. По нему определяют, насколько предприятие не зависимо от заемного капитала.

$$K_{\text{автономии}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Общая сумма капитала}}$$

Для коэффициента автономии желательно, чтобы он превышал по своей величине 0,5. В этом случае предприятие может отвечать по своим обязательствам в критических ситуациях собственным капиталом.

На российских малых предприятиях коэффициент автономии колеблется от 0,2 до 0,45, т.е. финансовая устойчивость недостаточна для привлечения кредитных ресурсов.

Текущее расходование денежных средств и их поступления, как правило, не совпадают во времени, в результате у предприятий возникает потребность в большем или меньшем объеме финансирования в целях поддержания платежеспособности. Чем ниже скорость оборота оборотных активов, тем больше потребность в финансировании.

За анализируемый период (табл. 2) объем инвестиций в основной капитал малых предприятий в большинстве федеральных округов России увеличился, что аналогично отразилось на сальдированном финансовом результате деятельности.

Таблица 2

УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ

%

Показатели	Удельный вес показателей по федеральным округам, %							
	Годы	ЦФО	СЗФО	ЮФО	ПрФО	УФО	СФО	ДВФО
Сальдированный финансовый результат деятельности малых предприятий	2000	39,6	7,5	7,2	18,9	15	10,6	1,2
	2001	38,6	10,7	23,1	4,1	10,3	9,6	3,7
	2002	45,6	13,1	9,7	13,8	6,6	9,2	2,1
	2003	47,1	14,2	10,1	12,3	7,8	9,7	3,2
	2004	48,2	14,7	10,8	13,9	9,5	10,2	3,6
Инвестиции в основной капитал малых предприятий	2000	32,8	12,9	8,3	15,6	14,8	11,7	3,9
	2001	38,2	11,5	8,3	20,5	7,5	11,9	2,4
	2002	30,7	8,0	13,6	26,7	7,7	10,3	3,1
	2003	31,3	8,5	13,9	28,1	7,9	11,8	3,8
	2004	32,4	8,9	14,5	28,9	8,5	12,3	4,2

Внешнее финансирование, как известно, является дорогостоящим и имеет определенные ограничительные условия. Собственные источники увеличения капитала ограничены в первую очередь способностью получения необходимой прибыли. Таким образом, управляя оборотными активами, предприятие получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников получения денежных средств и повысить свою ликвидность. Эффективное управление оборотными активами рассматривается как один из способов удовлетворения потребности в капитале, управлении ликвидностью.

Показатели деловой активности характеризуют результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности. Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия и аналогичных по сфере приложения капитала предприятий. Качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация предприятия, выражающаяся в известности клиентов, пользующихся услугами предприятия, и др. Эти показатели для большинства российских малых предприятий проблематичны по объективным (небольшой срок работы на рынке) и субъективным (ограниченный набор работ) причинам.

Эффективное управление финансами любого предприятия возможно лишь при планировании всех финансовых потоков, процессов и различных отношений хозяйствующего субъекта.

Большие возможности для осуществления эффективного финансового планирования имеют крупные компании. Они обладают достаточными финансовыми средствами для привлечения высококвалифицированных специалистов, обеспечивающих проведение большой плановой работы в области финансов.

На малых предприятиях, как правило, для этого нет средств, хотя потребность в финансовом планировании больше, чем в крупных. Малые фирмы чаще нуждаются в привлечении заемных средств для обеспечения своей хозяйственной деятельности, в то время как внешняя среда у таких предприятий менее поддается контролю и более неопределенна.

Финансовое планирование позволяет малым предприятиям рационально распределять финансовые ресурсы, определять резервы увеличения прибыли, оптимизировать налогообложение по различным направлениям.

При осуществлении финансового планирования необходимо учитывать принципиальные обоснования: платежеспособности, рентабельности, сбалансированности различных видов рисков. Это отражается в разработке следующих видов планов:

1. График безубыточности (составной элемент бизнес-плана).
2. Баланс (план) доходов и расходов - квартал, полугодие, год.
3. Инвестиционный план (бюджет) - квартал, полугодие, год.
4. План распределения валовой и чистой прибыли - квартал, полугодие, год.
5. Платежный баланс (календарь) - на месяц с подекадной разбивкой показателей.
6. Кредитный план (бюджет) - квартал, полугодие, год.
7. Кассовый план (заявка) - на предстоящий квартал.
8. Валютный план - квартал, полугодие, год.
9. Прогноз баланса активов и пассивов - на конец предстоящего квартала.
10. План движения денежных средств по видам деятельности - квартал, год.

11. Налоговый бюджет - квартал, год.

График безубыточности является составной частью любого бизнес-плана на действующем предприятии. При создании новой фирмы, при разработке инвестиционного проекта и т.д. В процессе планирования объема реализации продукции (объема продаж) возникает необходимость определения минимальной величины этого показателя по предприятию в целом как первоначальной критической точки, ниже которой будут получены убытки. Обычно для этих целей рекомендуется строить график безубыточности (как самостоятельный финансовый расчет).

В современных условиях резко возрастает ответственность большинства средних и малых коммерческих компаний за свое выживание в условиях конкуренции. В различных производственных отраслях и структурах проявляется коммерческий риск, зависящий не только от колебаний спроса и предложения, но и от несовершенства менеджмента и маркетинга внутри организационных структур. Как результат – частые случаи банкротства. Именно поэтому для малых предприятий актуальной становится задача составления экономически и научно обоснованного бизнес-плана, так как тщательно разработанный бизнес-план позволяет определить будущий курс малого предприятия на развитие и служить руководством по обеспечению его эффективной деятельности.

В практике работы западных фирм бизнес-план – постоянно ведущийся документ, фиксирующий все изменения, происходящие в производственной, финансовой, маркетинговой и других сферах деятельности предприятия.

Рациональный подход к управлению финансовым состоянием малого предприятия включает оптимизацию налогообложения.

В мировой практике применяется два основных подхода к налогообложению малого предпринимательства.

Первый подход заключается в сохранении для малых предприятий всех видов налогов, но предусматривает упрощение порядка их расчетов (включая упрощенные методы определения налоговой базы и методы ведения учета) и взимания (периодичность, освобождение от авансовых платежей и т.д.). Второй подход предполагает оценку потенциального дохода налогоплательщика на основе ряда косвенных признаков и установление фиксированных платежей в бюджет, заменяющих один или несколько традиционных налогов.

До 1 января 2003 г. в Российской Федерации действовало несколько режимов налогообложения, относимых к субъектам малого предпринимательства:

- 1) общеустановленная система;
- 2) упрощенная система налогообложения, учета и отчетности, в соответствии с Федеральным законом от 25 декабря 1995 г. №222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства»;
- 3) единый налог на вмененный доход, в соответствии с региональными законами, принятыми на основе Федерального закона от 31.07.1998 г. №148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности»;
- 4) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей на основе Главы 26.1. НК РФ.

Как видно из табл. 3, характеризующей структуру субъектов малого предпринимательства по применяемому в середине 2002 года режиму налогообложения в целом по России, большинство субъектов малого предпринимательства облагалось налогами по общеустановленной

системе, вслед за ней по распространению применялся единый налог на вмененный доход.

Таблица 3

**СТРУКТУРА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

	Юридические лица	ПБОЮЛ	В целом по субъектам малого предпринимательства
Общественная система	80,9	66,5	68,9
Единый налог на вмененный доход	13,1	31,0	28,0
Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности	5,9	2,5	3,1
Всего	100,0	100,0	100,0

Малые предприятия составляют отдельную группу, которая пользуется особыми льготами при уплате налога на прибыль. Одна из льгот по налогу на прибыль предусмотрена только для тех из них, которые производят и одновременно перерабатывают сельскохозяйственную продукцию, производят продовольственные товары, товары народного потребления, строительные материалы, медицинскую технику, лекарственные средства и изделия медицинского назначения, а также строят объекты жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения (включая ремонтно-строительные работы).

Льгота заключается в том, что эти малые предприятия не уплачивают налог на прибыль в первые два года работы, при условии, что выручка от указанных видов деятельности превышает 70% общей суммы выручки от реализации ими продукции (работ, услуг). В третий и четвертый год работы они уплачивают налог в размере соответственно 25% и 50% от установленной ставки налога на прибыль, если выручка от указанных видов деятельности составляет свыше 90% общей суммы выручки от реализации ими продукции (работ, услуг). При этом в общую сумму выручки не включается выручка, полученная от реализации основных фондов и иного имущества, и доходы, имеющие особый порядок налогообложения (например, дивиденды по акциям, проценты по облигациям). Указанная льгота не распространяется на предприятия, созданные на базе ликвидированных (реорганизованных) предприятий, их филиалов и структурных подразделений, в том числе созданных в результате приватизации государственных и муниципальных предприятий.

Другая льгота заключается в том, что при определении налогооблагаемой прибыли малого предприятия из нее исключается прибыль, направленная на строительство, реконструкцию и обновление основных производственных фондов, освоение новой техники и технологии.

По налогу на добавленную стоимость наиболее крупной льготой для малых предприятий, пожалуй, следует считать сроки его уплаты и представления расчетов в налоговые органы. Всеми организациями, кроме малых предприятий, налог уплачивается исходя из размера среднемесячных платежей, которые определяются от фактических оборотов по реализации продукции (работ, услуг).

Малые предприятия уплачивают НДС ежеквартально, исходя из фактических оборотов за истекший квартал, в срок не позднее 20-числа месяца, следующего за отчет-

ным кварталом. И это независимо от размера среднемесячных платежей. В условиях инфляции – фактор немаловажный.

Малые предприятия уплачивают налог на реализацию горюче-смазочных материалов один раз в квартал, что создает им определенные льготные условия хозяйственной деятельности.

Также ежеквартально субъекты малого предпринимательства – юридические лица производят уплату налога на пользователей автомобильных дорог.

По другим видам налогов малые предприятия пользуются общими льготами, установленными российским законодательством. При этом еще раз подчеркнем, что представительные органы субъектов Российской Федерации – по региональным налогам и органы местного самоуправления – по местным налогам могут устанавливать дополнительные льготы и, как правило, охотно пользуются этим правом, решая свои задачи по регулированию экономики на местах.

Как видим, налоговая система Российской Федерации охватывает льготами малое предпринимательство весьма в широких пределах.

С 1 января 2003 года введены в действие две главы Налогового кодекса Российской Федерации, посвященные специальным режимам налогообложения малого бизнеса. Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности, применяемая в соответствии с положениями Федерального закона от 29.12.95 № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» заменена упрощенной системой налогообложения, предусмотренной главой 26.2 части второй Налогового кодекса Российской Федерации, а Федеральный закон от 31.07.98 №148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» заменяется главой 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности».

Данные положения представляют собой комплекс законодательных изменений, которые вносят значительные изменения в налогообложение малого бизнеса, предоставляющие существенные выгоды для организаций и индивидуальных предпринимателей.

В соответствии со ст. 346.11 Налогового кодекса Российской Федерации упрощенная система налогообложения применяется организациями и индивидуальными предпринимателями добровольно наряду с общей системой налогообложения, предусмотренной законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, и предусматривает замену уплаты ряда налогов уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организации или индивидуального предпринимателя за налоговый период.

По методике вмененного налога предприниматель уплачивает налог, исчисленный исходя из заранее определенного (вмененного ему) дохода, рассчитанного на основе ряда объективных критериев.

Государство предполагает, что во многих сферах деятельности, где имеется оборот достаточно больших наличных денежных средств и нет возможности установить налоговый контроль, уровень доходов, с которых налогоплательщик уплачивает налоги, не соответствует реальному уровню. Поэтому было введено понятие «вмененный доход», то есть устанавливается усредненный доход

для каждого вида деятельности и с него уплачивается налог.

Кодексом не предусмотрена возможность добровольного перехода на уплату единого налога, как не предусмотрено и сохранение существующего порядка уплаты налогов для отдельных категорий налогоплательщиков. Таким образом, применение системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход является обязательным для всех индивидуальных предпринимателей, занимающихся определенными в главе 26.3 видами деятельности, если эта деятельность осуществляется на территории субъекта Российской Федерации, где введен этот специальный налоговый режим.

Основные направления государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства, согласно разработанной концепции, состоят в следующем:

1. Оптимизация нормативно-правовых основ администрирования малого бизнеса со стороны государства.
2. Развитие системы финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства.
3. Совершенствование механизмов использования государственного и муниципального имущества для развития малого предпринимательства.
4. Совершенствование системы налогообложения малого бизнеса.
5. Содействие развитию инновационного предпринимательства.
6. Совершенствование информационной поддержки.
7. Укрепление и развитие системы подготовки кадров для малого бизнеса.
8. Содействие интеграции малого и крупного бизнеса.
9. Совершенствование и развитие системы государственной инфраструктуры поддержки малого бизнеса.
10. Обеспечение демонаполизации рынков и пересечения недобросовестной конкуренции по отношению к малым предприятиям.

Среди мер по развитию системы финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства отметим комплекс мер по следующим основным направлениям:

- содействие созданию кредитных кооперативов, обществ взаимного кредитования, других небанковских кредитных институтов, предоставляющих на возвратной основе средства под инвестиционные проекты субъектам малого предпринимательства;
- разработка действенного механизма государственных гарантий, обеспечивающих разделение рисков между государством, кредитными организациями и малыми предприятиями;
- субсидирование процентной ставки по кредитам и займам, выдаваемым определенным категориям субъектов малого предпринимательства коммерческими организациями;
- внедрение в сфере малого предпринимательства типовых схем финансовой аренды (лизинга);
- содействие в привлечении внебюджетных финансовых ресурсов в малый бизнес;
- развитие венчурного финансирования инновационных проектов малого предпринимательства;
- развитие системы формирования кредитных историй предприятий (в том числе малого бизнеса) специализированными организациями (кредитными бюро) в целях упрощения доступа малых предприятий к кредитам коммерческих банков.

В качестве основных направлений развития системы информационного обеспечения малого предпринимательства планируется:

- обеспечение проведения на регулярной основе экономических переписей субъектов малого предпринимательства с периодичностью один раз в три-пять лет (включая малые предприятия и предпринимателей без образования юридического лица);
- включение информационного обеспечения предпринимательства в программы поддержки предпринимательства, как

одного из приоритетных направлений поддержки российского бизнеса;

- обеспечение информационной и консультационной поддержки предпринимателям через федеральные и региональные фонды поддержки предпринимательства по следующим направлениям;
- предоставление информации о действующих нормативных актах, затрагивающих сферу малого предпринимательства;
- разработка и распространение пакетов типовых документов (устав, бизнес-план и т.д.), программного обеспечения в области бухгалтерского и налогового учета, информации о реестрах государственного и муниципального имущества, предназначенного для передачи в аренду или продаже;
- предоставление справочной информации (адреса, телефоны) об органах, осуществляющих регистрацию предприятий, налоговых органах, банках, осуществляющих кредитование малого предпринимательства (включая информацию об основных условиях кредитования), об учебных заведениях, осуществляющих подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров для сферы малого предпринимательства (и условиях обучения).

Проведенный анализ основных сфер финансового менеджмента малых предприятий показал, что финансовый потенциал малого бизнеса еще длительное время будет раскрываться при следующих условиях: обосновании организационно-правовых форм малых предприятий, постоянном анализе финансовой устойчивости, создании системы эффективного планирования, оптимального налогообложения, льготного кредитования, всесторонней и стабильной государственной поддержке.

## Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2.
3. Закон РФ от 14 июня 1995 г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
4. Бриггэм Ю. Финансовый менеджмент. – СПб., «Питер», 2003.
5. Бизнес-план. Под ред. П.Г. Маниловского. – М., 1998.
6. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы. – М., ИНФРА-М, 2001.
7. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М., «Бухгалтерский учет», 2002.
8. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. – М. ИНФРА-М, 1998.
9. Российское обозрение малых и средних предприятий 2001 г. Тасис СМЕРУС 9803, Ресурсный центр малого предпринимательства. – М., 2002.
10. Российский статистический ежегодник – 2004. – М., Росстат, 2005.
11. Шеленкова В.Г. «Особенности организации учета на малых предприятиях». – М., ИНФРА, 2001.
12. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М., ИНФРА, 1995.
13. Хелферт Э. Техника финансового анализа. – М., ЮНИТИ, 1996.

*Морозко Наталья Иосифовна*