СМОЛЕНСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЭКОНОМИКИ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**ПО ДИСЦИПЛИНЕ: «ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ»**

**НА ТЕМУ: «ФИНАНСЫ МАЛОГО БИЗНЕСА»**

ВЫПОЛНИЛА

СТУДЕНТКА 4 КУРСА

КИРИЛЛОВА ЮЛИЯ ПЕТРОВНА

ЗАОЧНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

2009

**План**

Введение…………………………………………………………………………...3

1. Сущность и критерии малого бизнеса……………….……………………….4
2. Организация финансов малого предприятия………………………………...8
3. Способы государственной поддержки малого бизнеса……………………15
4. Налогообложение малых предприятий……………………………………..18

Заключение……………………………………………………………………….28

Список литературы………………………………………………………………33

**Введение**

Значение малого бизнеса в рыночной экономике очень велико. Без малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Становление и развитие его является одной из основных проблем экономической политики в условиях перехода от административно-командной экономики к нормальной рыночной экономике. Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60 - 70 процентов ВНП. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса.

Экономический интерес, энергия и изобретательность предприимчивых людей активно содействовали прогрессу во всех областях человеческой жизнедеятельности. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет их деятельность и особенно, в создании новых, разнообразных по специализации и направлениям малых предприятий.

В мире существуют разные варианты государственной поддержки малого бизнеса прямое выделение бюджетных средств в страховые фонды, фонды риска, смешанные фонды поддержки - государственные и частные; выдача гарантий в обеспечение кредита коммерческого банка - обязательство компенсировать банку возможные потери; налоговые льготы.

В нашей стране малый бизнес привлекает к себе внимание только в последнее время, в связи с переходом к рыночной экономике, поскольку предпринимательская деятельность возможна в условиях рыночной и не возможна в административной системе.

# 1. Сущность и критерии малого бизнеса

Функциональное назначение бизнеса, его роль в экономике в значительной мере меняется в зависимости от размера предприятия. Крупное и мелкое производства, даже в рамках одной территории и отрасли, как правило, не являются взаимозаменяемыми. Отсутствие одного из них – это незаполненная ячейка экономики, имеющая своим следствием общее снижение эффективности производства. Крупные, средние и малые предприятия дополняют друг друга, создают целостный организм экономики.

Человечество накопило достаточно богатый опыт распределения предприятий на группы в зависимости от их размера. При этом не существует какого-то единого для всех стран универсального критерия выделений малых предприятий. Каждое государство в зависимости от национальности, производственных градаций, отраслевой культуры экономики устанавливает свои критерии распределения предприятий по их размерам.

В нашей стране, согласно принятому 14 июля 1995 г. Федеральному закону “О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации”, под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства не превышает 25% и в которых численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:

в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек;

в оптовой торговле – 50;

в розничной торговле и бытовом обслуживании – 30;

в других отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

Таким образом, определен критерий выделения малого бизнеса – по численности работающих. Несовершенство данного критерия, да и других критериев также, очевидно. Например, на электростанции, где многомиллионные основные фонды приводятся в действие несколькими работниками.

Те, кто впервые сталкивается с малыми предприятиями, обычно допускают типичную ошибку: считают малые предприятия одним из видов предприятий, подобно государственным, арендным, совместным, семейным и т.д. Это неверно, малые предприятия в этот перечень не могут быть включены. Малые – это не вид, не организационно-правовая форма, а размер предприятия. Малое предприятие – всегда какое-то применительно к выделяемым в законодательстве видам предприятий. Из всех имеющихся видов предприятий: государственных, коллективных, совместных, кооперативов и т.д., выделяется их часть по критериям численности работающих. Таким образом, существуют малые государственные, малые совместные, малые частные и прочие виды малых предприятий.

В этой связи становится очевидным, для малых предприятий не существует какой-то универсальной, общей для всех их видов системы ценообразования, материально-технического снабжения, оплаты труда, управления и т.д. Все эти системы функционирования предприятия определяются по их видам.

Бытует и еще одно широко распространенное заблуждение, будто бы вид малого предприятия предопределяется тем, какая организация является его учредителем. Безусловной связи здесь нет. Малые предприятия могут создаваться гражданами, членами семьи и совместно с другими лицами, государственными, арендными, совместными предприятиями, общественными организациями и т.д. Кроме того, малые предприятия могут создаваться совместно указанными органами, предприятиями, организациями и гражданами.

Если учредителем малого предприятия является государственная организация, то это отнюдь не означает, что новое образование будет именно малым государственным предприятием. Имущество, выделяемое из состава государственного предприятия, может быть сдано в аренду кооперативом. Вид созданного предприятия – кооператив. Могут быть и другие варианты.

В то же время индивидуальные и семейные частные предприятия, названные так именно применительно к учредителям, не могут быть иного вида. То есть по таким видам малых предприятий учредительство и вид малых предприятий совпадают.

Предпринимательство в масштабе малого предприятия обладает рядом качественных особенностей.

В первуюочередь стоит отметить единство права собственности и непосредственного управления предприятием.

Втораяхарактеристика – так называемая обозримость предприятия: ограниченность его масштабов вызывает особый, личностный характер отношений между хозяином и работником, что позволяет добиваться действительной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом.

Третья – относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие фирме оказывать сколько-нибудь серьезное влияние на цены и общий отраслевой объем реализации товара.

Четвертая – персонифицированный характер отношений между предпринимателем и клиентами, поскольку, как еже отмечалось, малое предприятие рассчитано на обслуживание сравнительно узкого круга потребителей.

Пятое – ключевая роль руководителя в жизни предприятия: он полностью ответственен за результаты хозяйствования не только из-за имущественного рынка, но и вследствие своей непосредственной включенности в производственный процесс и все связанное с его организацией.

Шестаяспецифическая черта – семейное ведение дела: оно наследуется родственниками хозяина, чем диктуется прямая вовлеченность последних во всю деятельность предприятия.

Наконец, седьмая особенность связана с характером финансирования. Если “гиганты” черпают необходимые ресурсы главным образом через фондовые биржи, то малые предприятия полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и “неформальный” рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.д.).

Также как одну из особенностей можно выделить высокую долю оборотного капитала по сравнению с основным фондом. Если у крупных предприятий это соотношение 80:20, то у малых оно составляет 20:80.

В ряду функций малого предприятия, прежде всего, важно отметить экономические функции*,* определяемые его ролью как, во-первых, работодателя; во-вторых – производителя продукции и услуг, в-третьих – катализатора научно-технического прогресса, в четвертых – налогоплательщика, в пятых – агента рыночных отношений.

Не менее значимы функции социальные*.* Во-первых, через малые формы предпринимательской деятельности многие люди раскрывают и реализуют свой творческий потенциал. Во-вторых, в основном здесь используется труд социально уязвимых групп населения (женщин, учащихся, инвалидов, пенсионеров, беженцев и т.д.), которые не могут найти себе применение на крупных предприятиях. В–третьих, малые предприятия являются главным продуцентом мест производственного обучения, своеобразным “полигоном” для обкатки молодых кадров. В-четвертых, небольшие предприятия, прежде всего в сфере обслуживания, удовлетворяют потребности людей в общении (но его они лишены, например, в супермаркетах).

# 2. Организация финансов малого предприятия

Любой бизнес начинается с постановки и ответа на следующие три ключевые вопроса:

* Какова должна быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и задачи?
* Где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?
* Как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия?

Решаются эти вопросы в рамках финансового менеджмента, являющегося одной из ключевых подсистем общей системы управления предприятием.

Методы и задачи организации финансов малого предприятия многообразны. Основными из них являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, самофинансирование, кредитование, система финансовой помощи, система финансовых санкций, система амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, залоговые операции, трансфертные операции, факторинг, аренда, лизинг.

Составным элементом приведенных методов являются специальные приемы финансового управления: кредиты, займы, процентные ставки, дивиденды, котировка валютных курсов, акциз, дисконт и т.д. основой информационного обеспечения системы финансового управления составляет любая информация финансового характера: бухгалтерская отчетность, сообщения финансовых органов, информация учреждений банковской системы, информация товарных, фондовых и валютных бирж, прочая информация.

В современном малом бизнесе необходимы специальные знания управления структурой бизнеса. Шансы фирмы на успех повышаются по мере ее взросления. Фирмы, долго существующие при одном владельце, приносят более высокий и стабильных доход, чем фирмы, часто меняющие владельцев. Если в управлении фирмы участвует не один человек, а предпринимательская команда состоит из двух – четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное решение принимается более профессионально. На живучести малых фирм сказываются и размеры финансирования на первом этапе.

Жизненный цикл малого бизнеса – это жизненный цикл товара, составляющего предмет деятельности предприятия. Можно выделить четыре основных этапа жизненного цикла малого предприятия.

I этап – научные исследования, разработка технологии и создание коммерческой схемы товара – это прентальный период предприятия.

II этап – начало производства товара и выход его на рынок – это детство предприятия.

III этап – коммерческий успех товара – зрелость предприятия.

IY этап – деградация рынка товара – жизненный закат предприятия.

Финансовому менеджеру необходимо постоянно решать вопрос, как сделать, чтобы вместе с товаром, заканчивающим свой земной путь, не умирало и само предприятие? Вероятно, надо вовремя отказываться от деградирующих товаров и подгадывать к этому моменту стремительный взлет новых товаров. При ставке не на один, а на несколько товаров у предприятия снижается порог рентабельности и легче достигается нужный уровень доходности.

Попытаемся ответить на вопрос, каковы особенности каждого из этапов жизненного цикла предприятия малого бизнеса – особенности, которые необходимо учитывать финансовому менеджеру предприятия.

На первом этапе выручка практически нулевая, а денежные потоки предприятия отрицательные, потому что затраты на исследования, оплату труда не покрываются доходами. Велик риск: производство товара и услуг и их коммерциализация потребуют значительных инвестиций в достаточно длительном временном интервале. На этом этапе руководитель предприятия вряд ли может рассчитывать на банковские кредиты. Предприятие существует на собственные средства владельца.

Второго этапа, если собственных и привлеченных средств недостаточно, чтобы покрыть хотя бы часть базовых расходов, многие предприятия могут не пережить. На этой стадии резко вырастают затраты, но еще не доходы. Денежные потоки пока «отрицательные». Главные задачи этого этапа как можно рачительнее управлять оборотными средствами, а также постараться получить внешнее финансирование.

Необходимо помнить об основной дилемме финансового менеджмента: больнее всего капкан «либо рентабельность, либо ликвидность» зажимает именно малое предприятие на первых двух этапах его развития, т.к. предприятие стремится быстрее нарастить оборот, а дефицит ликвидных средств все увеличивается.

На третьем этапе предприятие добивается коммерческого успеха. Финансово-хозяйственное положение улучшается, хотя темпы прироста оборота несколько снижаются по сравнению со вторым этапом. Денежные потоки должны стать положительными, поскольку выручка увеличивается и даже становится достаточной для покрытия и накопившихся прежних, и неизбежных новых расходов. Теперь у предприятия возникают производственные и коммерческие проблемы: нужно усиливать торговую сеть, делать рекламу. Иногда возникает необходимость в технической доводке товаров и услуг по результатам реакции рынка. Все это требует денег. Но теперь уже более зрелому, возможно, имеющему неплохую кредитную историю и в финансовом отношении крепкому предприятию легче получить внешнее финансирование в виде банковского кредита.

Однако следует помнить, что, если предприятие, желая взять максимальную долю рынка, превысит разумные темпы прироста продаж, то тем подорвет свою ликвидность и платежеспособность.

Печального IV этапа желательно избежать. Жизнь показывает, что стратегически выигрывает тот, кто заранее тратится на разработку и внедрение новых товаров и услуг, сознательно идя на некоторое снижение финансовых результатов предыдущего этапа.

Если рост активов превышает рост нераспределенной прибыли, задолженность должна покрывать эту разницу. Эта задолженность может принимать форму банковского кредита или увеличения степени использования кредиторской задолженности по расчетам.

Наиболее важные различия в финансовом менеджменте крупного и малого бизнеса состоят в доступе к ресурсам, в постановке целей и в уровне ликвидности.

Доступ на финансовый и денежный рынки для малых предприятий чрезвычайно загружен, т.к. получить кредит не удается не только из-за его дороговизны, но и вследствие рискованного финансового положения предприятия и отсутствия кредитной истории.

Малое предприятие обычно не ставит перед собой цель максимизировать курс акций, показать капитализации и уровень дивиденда.

В малом бизнесе иной набор, иной уровень и иная иерархия рисков, нежели в крупных компаниях.

Вообще, парадоксальное сочетание наибольшего риска с наименьшей доходностью сопутствует малому предприятию на первых стадиях его существования. Поэтому частное финансирование для малого бизнеса сильно затруднено.

Предприятия малого бизнеса имеют, как правило, пониженный, по сравнению с крупными предприятиями, уровень ликвидности, т.к.:

* в малом бизнесе относительно меньше денег вкладывается в запросы и дебиторскую задолженность (об этом говорят и более высокие показатели оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности);
* у предприятий малого бизнеса относительно выше текущие обязательства.

Наиважнейшей целью финансового менеджмента малого бизнеса является грамотное управление оборотным капиталом: запасом, дебиторской задолженностью, денежными средствами и краткосрочными обязательствами. Это приносит предприятию достаточное количество ликвидных средств и делает его платежеспособным.

Основу информационного обеспечения анализа финансового состояния составляет бухгалтерская отчетность. Чтение и анализ бухгалтерской отчетности компании входит в число основных функций менеджера.

С позиции обеспечения управленческой деятельности можно выделить три основные требования, которым должна удовлетворять бухгалтерская отчетность. Она должна содержать необходимые данные для:

* принятия обоснованных управленческих решений в области инвестиционной политики;
* оценки динамики и перспектив изменения прибыли предприятия;
* оценки, имеющихся у предприятия ресурсов, происходящих в них изменений и эффективности их использования.

Обеспечение этих требований основывается на одном из важнейших принципов подготовки бухгалтерской отчетности – принципе соответствия вложений и востребованной информации.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности.

В условиях рынка финансовый анализ представляет собой накопления трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью:

* оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия;
* оценить возможность и целесообразные темы развития предприятия с позиции финансового их обеспечения;
* выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации;
* спрогнозировать положение предприятия на рынке капитала.

В основе финансового анализа, как и финансового менеджмента, в целом, лежит анализ финансовой отчетности.

Финансовый анализ проводится с помощью различного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями.

Целью анализа является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. В процессе анализа можно предположить расчет показателей имущественного положения, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности, положения на рынке ценных бумаг и дополнить его методами, основанными на опыте и квалификации специалиста.

В общем виде программа углубленного анализа выглядит следующим образом.

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.

1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности.

1.2. Выявление «больных» статей отчетности.

1. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования.

2.1. оценка имущественного положения.

2.1.1. Построение аналитического баланса – нетто.

2.1.2. Вертикальный анализ баланса.

2.1.3. Горизонтальный анализ баланса.

2.1.4. Анализ качественных сдвигов в имущественном положении.

2.2. Оценка финансового положения.

2.2.1. Оценка ликвидности.

2.2.2. Оценка финансовой устойчивости.

3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности.

3.1. Оценка основной деятельности.

3.2. Анализ рентабельности.

3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

# 

# 3. Способы государственной поддержки малого бизнеса

Практика государственного содействия немонополистическому сектору экономики развитых стран показывает, что правительственный выбор основных направлений этого содействия происходит на основе исследований данного круга проблем. Поэтому важнейшая задача органов власти определить приоритетные направления развития малого бизнеса. В России к таким направлениям отнесены:

* Производство и переработка сельскохозяйственной продукции;
* Производство продовольственных, промышленных товаров, товаров народного потребления;
* Лекарственных препаратов и медицинской техники;
* Оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг;
* Строительство объектов жилищного, производственного и социального назначения.

Соответственно, одним из важных инструментов государственного содействия развитию мелкого бизнеса является прямая финансовая помощь, которая осуществляется посредством льготного субсидирования малых фирм, предоставления гарантий при получении ими займов из других источников и льготного налогообложения.

Важным инструментом государственного содействия малым предприятиям в большинстве промышленно развитых стран является система государственных заказов. Данная форма отношений позволяет обеспечить малому бизнесу гарантированный рынок сбыта, ускорить процесс накопления капитала, расширить производственные мощности, укрепить конкурентоспособность, модернизировать оборудование и многое другое.

Следует заметить, что государственные органы власти в некоторых субъектах федерации предусматривают резервирование для субъектов малого предпринимательства определенной доли заказов на производство и поставку отдельных видов продукции и товаров (услуг) для государственных нужд (не менее 15% от общего объема поставок).

Достаточно широкое развитие получили организуемые государственными органами и частными предприятиями специальные службы по оказанию различных консультационных услуг малым компаниям.

Особая система государственной поддержки существует для предприятий, занимающихся научно-исследовательскими работами. Главное место в этой системе занимают финансовая помощь и информационное обеспечение исследовательских работ.

Сейчас, при корректировании многими политическими партиями и движениями своих программ, в них можно заметить меняющееся отношение к малому бизнесу. Так из всех программ можно выделить главные общие идеи:

* Приоритетное развитие малого предпринимательства – не самоцель, а одно из основных условий экономического и социального возрождения России.
* Массовое широкомасштабное развитие малого предпринимательства позволит предоставить работу миллионам граждан, высвобождающихся из государственных и приватизированных предприятий. По оценкам И.Хакамады - около 50 млн. человек.
* Реализация мероприятий по обеспечению производственной и инновационной поддержки малых предприятий позволит создать значительное количество новых малых предприятий, до 12 млн. предприятий, и новых рабочих мест, прежде всего, для социально незащищенных слоев населения.
* Малое предприятие, играющее все большую роль в региональных социально-экономических процессах, учитывает своеобразие каждого региона, формирует значительную долю доходной базы бюджета и является решающим фактором экономической стабилизации через создание местных потребительских рынков и новых рабочих мест.

Если не вдаваться в подробности, то сегодня выделяют четыре основных направления для решения проблем малого бизнеса.

Первое – поменять психологию власти к малому бизнесу. Отойти от мнения, что малый бизнес не платит, налоги и находится в серой экономике.

Второе – реформирование и упрощение налогообложения. При сегодняшней системе, когда отнимается львиная доля дохода, предприятия вынуждены уклоняться от налогов.

В-третьих, сделать прозрачными и внести ясность в акты купли-продажи имущества. И, наконец, решить вопрос с землей, иначе аграрная Россия будет питаться импортом. Четвертое – стимулировать инвестиции населения, которое уже не доверяет ни банкам, ни государству, в малый бизнес. А это, по некоторым оценкам, заставить работать от 20 до 40 млрд. долл., хранящимся под подушками и матрасами.

Россия должна жить по принципу, что государство обслуживает потребности и запросы общества, а не наоборот.

# 4. Налогообложение малых предприятий

Любое предприятие платит налоги. С помощью налогов государство, с одной стороны, управляет рыночной экономикой, а с другой – изымает часть доходов предприятия в бюджеты различных уровней. Налогами облагаются доходы предприятий, их имущество, обращение и потребление товаров, работ и услуг.

Схема уплаты основных налогов малыми предприятиями.

1. НДС – ставка налога 18%; по продовольственным товарам – 10%; получатель налога – федеральный – 75%, местный – 25%; объект налогообложения – обороты по реализации на территории РФ товаров, выполненных работ и услуг, импортируемые товары. Сроки уплаты налога: квартальный – до 20 числа месяца следующего за отчетным кварталом.

Составление расчетов по НДС производится отдельно за каждый отчетный период – месяц или квартал.

Расчеты по налогу на добавленную стоимость составляются на основании журналов-ордеров, ведомостей и других регистров бухгалтерского учета по заготовке материальных ценностей, реализации продукции (работ, услуг) и других активов, а также данных об оборотах по реализации продукции (работ, услуг), отраженных на счетах 46 “Реализация продукции (работ, услуг) , 47 “Реализация и прочее выбытие основных средств” , 48 “Реализация прочих активов”.

Таким образом, на счетах бухгалтерского учета формируются все данные, необходимые для составления расчета по НДС; бухгалтеру остается только занести их в форму налоговой декларации.

2. Налог на прибыль – ставка 20%; объект налогообложения – валовая прибыль; сроки уплаты налога: квартальный – в 5-тидневный срок со дня предоставления квартальной бухгалтерской отчетности; годовой – в 10-тидневный срок со дня предоставления годовой бухгалтерской отчетности.

3. Налог на имущество – ставка не может превышать 2,2%; получатель налога местный бюджет; объект налогообложения – основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты; сроки уплаты налога: квартальный – в 5-тидневный срок со дня предоставления квартальной бухгалтерской отчетности; годовой – в 10-тидневный срок со дня предоставления годовой бухгалтерской отчетности.

Среднегодовая стоимость имущества предприятия за отчетный период (квартал, полугодие, 9 месяцев и год) определяется путем деления на 4 суммы, полученной от сложения половины стоимости имущества на 1 января отчетного года и на первое число следующего за отчетным периодом месяца, а также суммы стоимости имущества на каждое первое число всех остальных кварталов отчетного периода.

Согласно инструкции Госналогслужбы от 08.06.95 №33 “О порядке начисления и уплаты в бюджет налога на имущество предприятий” предельный размер налоговой ставки на имущество предприятия не может превышать 2,2%. Размеры ставок налога на имущество предприятий, определяемые в зависимости от видов деятельности предприятий, устанавливаются законодательными органами субъектов Российской Федерации.

4. Налог с владельцев транспортных средств – по установленной ставке законами субъектов РФ соответственно в зависимости от мощности двигателя, тяги реактивного двигателя и валовой вместимости транспортных средств, категории транспортных средств в расчете на одну лошадиную силу мощности двигателя транспортного средства, 1 килограмм силы тяги реактивного двигателя, 1 регистровую тонну транспортного средства или единицу транспортного средства; получатель налога – территориальный;

5. Налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы – ставка налога 1,5%; получатель налога местный бюджет; сроки уплаты налога: квартальный – в 5-тидневный срок со дня предоставления расчета налога.

Объектом налогообложения является объем реализации продукции (работ, услуг). Под объемом реализации продукции (работ, услуг) понимается выручка (валовой доход от реализации продукции (работ, услуг), определяемая исходя из отпускных цен без НДС, налога на реализацию ГСМ и акцизов: сумма оборотов, отражаемая по кредиту 46 и дебету счетов учета денежных средств и расчетов с покупателями продукции (работ, услуг), то есть счетов 50,51,62,64,76 и т.п., минус сумма оборотов, отражаемых по дебету счета 46 и кредиту счета 68 (субсчета “Расчеты по НДС”, “Расчеты по акцизам”, “Расчеты по налогу на реализацию ГСМ”) .

6. Пенсионный фонд РФ – ставка 28%, 5% - индивидуальные предприниматели, 1% - работающие граждане; получатель налога федеральный; объект налогообложения – начисленная оплата труда по всем основаниям; сроки уплаты: в день получения заработной платы из банка, но не позднее 15 числа следующего месяца; до 10 числа – работодатели, не имеющие расчетный счет в банке и при выплате заработной платы из выручки; 5 числа – граждане, использующие наемный труд.

Пример заполнения расчетной ведомости по страховым взносам в пенсионный фонд РФ (ПРИЛОЖЕНИЕ 5) .

7. Фонд социального страхования – ставка 5,4%; получатель налога федеральный; объект налогообложения – начисленная оплата труда по всем основаниям; уплачивается в день получения заработной платы.

Расчетная ведомость по средствам фонда социального страхования РФ (ПРИЛОЖЕНИЕ 6) . 17. Государственный фонд занятости населения РФ – ставка 1,5%; получатель налога федеральный; объект налогообложения – начисленная оплата труда по всем основаниям; перечисляется в день получения заработной платы.

Пример заполнения расчета перечислений страховых взносов в фонд занятости населения (ПРИЛОЖЕНИЕ 7) .

8. Фонд обязательного медицинского страхования – ставка 3,4% - получатель территориальный; ставка 0,2% - получатель федеральный; объектом налогообложения является начисленная оплата труда по всем основания; уплачивается в день получения заработной платы.

Расчетная ведомость по страховым взносам фонда обязательного медицинского страхования составляется нарастающим итогом с начала года и предоставляется ежеквартально не позднее 15 числа месяца, следующего за отчетным периодом. Заполняется в рублях, без копеек. (Пример заполнения ведомости ПРИЛОЖЕНИЕ 8) .

9. Плата за загрязнение окружающей среды – ставка 10%; получатель федеральный; объект налогообложения – общая величина платежей за нормативные и сверхнормативные выбросы и сбросы вредных веществ, и другие виды загрязнений; сроки уплаты налога – 20 числа последнего месяца квартала (плановые платежи); до 20 числа месяца, следующего за отчетным кварталом.

10. Упрощенная система налогообложения – в случае, если объектом налогообложения являются доходы, налоговая ставка устанавливается в размере 6%, если доходы, уменьшенные на величину расходов, то в размере 15%; относится к специальным налоговым режимам.

**Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого бизнеса.**

Субъекты упрощенной системы налогообложения.

Действие упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности распространяется на индивидуальных предпринимателей и организации с предельной численностью работающих (включая работающих по договорам подряда и иным договорам гражданско-правового характера) до 15 человек независимо от вида осуществляемой ими деятельности. Предельная численность работающих для организаций включает численность работающих в их филиалах и подразделениях.

Под действие упрощенной системы налогообложения не попадают организации, занятые производством подакцизной продукции, организации, созданные на базе ликвидированных структурных подразделений действующих предприятий, а также кредитные организации, страховщики, инвестиционные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг, предприятия игорного и развлекательного бизнеса и другие субъекты, для которых установлен особый порядок ведения бухгалтерского учета и отчетности.

Субъекты малого предпринимательства имеют право перейти на упрощенную систему налогообложения, если в течение года, предшествующего кварталу, в котором произошла подача заявления на право применения упрощенной системы налогообложения, совокупный размер валовой выручки данного налогоплательщика не превысил суммы стотысячекратного минимального размера оплаты труда, установленного законодательством РФ на первый день квартала, в котором произошла подача заявления.

Объекты налогообложения организаций в упрощенной системе налогообложения.

Объектом налогообложения единым налогом организаций в упрощенной системе налогообложения устанавливается совокупный доход, полученный за отчетный период (квартал), или валовая выручка, полученная за отчетный период.

Совокупный доход исчисляется как разница между валовой выручкой и стоимостью использованных в процессе производства товаров (работ, услуг), сырья, материалов, топлива, затрат на аренду помещений, затрат на аренду транспортных средств, оказанных услуг, а также сумм налога на добавленную стоимость, уплаченных поставщикам, налога на приобретение автотранспортных средств, отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды, уплаченных таможенных платежей, государственных пошлин и лицензионных сборов.

Валовая выручка исчисляется как сумма выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг), продажной цены имущества, реализованного за отчетный период, и внереализационных расходов.

Порядок применения упрощенной системы налогообложения.

Официальным документом, удостоверяющим право применения упрощенной системы налогообложения, является патент, выдаваемый сроком на один календарный год налоговыми органами. Форма патента устанавливается ГосНИ РФ и является единой на всей территории РФ. Годовая стоимость патента для субъектов малого предпринимательства устанавливается с учетом ставок единого налога решением органа государственной власти в зависимости от вида деятельности. Выплата годовой стоимости патента осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями ежеквартально с распределением платежей, устанавливаемым органом государственной власти субъекта Российской Федерации. Оплата стоимости патента засчитывается в счет обязательства по уплате единого налога организации.

Для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, уплачиваемая годовая стоимость патента зачисляется в федеральный бюджет, а также в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты в соотношении один к двум. Для индивидуальных предпринимателей уплачиваемая годовая стоимость патента является фиксированным платежом, заменяющим уплату единого налога на доход за отчетный период.

При получении патента в налоговом органе организация или индивидуальный предприниматель предъявляет для регистрации книгу учета доходов и расходов, в которой указываются наименование организации, вид осуществляемой деятельности (только для индивидуальных предпринимателей), местонахождение, номера расчетных и иных счетов, открытых в учреждениях банков. Налоговый орган на первой странице книги учета доходов и расходов фиксирует регистрационный номер патента и дату его выдачи. По истечении срока действия патента по заявлению организации или индивидуального предпринимателя налоговый орган выдает патент на очередной (годичный) срок действия с регистрацией новой книги учета доходов и расходов.

По итогам хозяйственной деятельности за отчетный период (квартал) организация представляет в налоговый орган в срок до 25 числа месяца, следующего за отчетным периодом, расчет подлежащего уплате единого налога с зачетом оплаченной стоимости патента, а также выписку из книги доходов и расходов (по состоянию на последний рабочий день отчетного периода) с указанием совокупного дохода (валовой выручки), полученной за отчетный период. При предоставлении в налоговый орган указанных документов организация предъявляет для проверки патент, книгу учета доходов и расходов, кассовую книгу, а также платежные поручения об уплате единого налога за отчетный период.

При превышении предельной численности работающих налогоплательщики переходят на принятую ранее систему налогообложения, учета и отчетности начиная с квартала, следующего за кварталом, в котором должен быть, предоставлен указанный выше отчет.

**Налоговые льготы, предусмотренные для малых предприятий.**

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.

Малые предприятия могут иметь льготы при осуществлении некоторых видов деятельности, выпускающие отдельные товары, в общем порядке. Например, по прибыли, направленной на финансирование капитальных вложений, на благотворительные взносы. Малые предприятия могут иметь также льготы по налогу на прибыль в общем порядке при наличии работающих в них инвалидов. Если инвалиды составляют не менее 50% от общего числа работников, то ставка налога на прибыль понижается на 50%.

При определении прав на указанные льготы в среднесписочную численность включаются состоящие в штате работники, включая работающих по совместительству, а также не состоящих в штате работающих по договорам подряда и другим договорам гражданско-правового характера.

Малые предприятия могут иметь льготы по НДС, если они выпускают товары, освобожденные от него. Кроме того, они освобождаются от НДС по лизинговым сделкам в полном объеме.

Малые предприятия могут быть в числе тех, которые освобождены от уплаты налога на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, например, если более 70% общего объема реализации составляют работы по реконструкции и капитальному ремонту жилого фонда.

По остальным группам налогов и акцизов малые предприятия не имеют специальных льгот. К льготам, не связанным с налогообложением, относится право, которое имеют малые предприятия как субъекты малого предпринимательства, в отношении ускоренной амортизации основных производственных фондов.

**Заключение**

В данной работе была произведена попытка охарактеризовать малое предпринимательство в России в настоящее время, выделить особенности малого предпринимательства и обозначить основные и наиболее острые его проблемы.

Необходимо отметить, что малый бизнес в России уже имеет довольно широкую правовую основу, но она недостаточна. Проблема состоит в том, что она однобока и принятые правовые аспекты не реализуются, что делает проблематичным принятие каких-либо новых нормативно-правовых актов.

Тем не менее, малый бизнес имеет свою нишу в экономике, которая обеспечивает наиболее эффективную отдачу от работы, как с целыми предприятиями-гигантами, так и с отдельным человеком. Данная позиция обусловлена особенностями и функциями малого предприятия.

Во-первых, необходимо отметить, что существующая в настоящее время в России налоговая система носит фискальный характер, что отрицательно сказывается на развитии малого бизнеса. Как показывает мировая практика, наиболее благоприятными налоговыми ставками для малых предприятий являются ставки в размере 20-32 % всех налоговых поступлений. Но в России действует, так называемый, эффект «кривой Лэффера». Он выражается в том, что при повышении налоговых ставок выше 45-50 % налоговые поступления в бюджет перестают расти и даже резко сокращаться, так как предпринимателю не под силу платить такие налоги. Непомерно высокие ставки налога на прибыль, на добавленную стоимость, налога на имущество и других обязательных платежей, сборов и пошлин негативно сказываются на развитии малого и среднего предпринимательства.

Налоговая система и налоговая политика в стране являются тормозом развития малого бизнеса на всех стадиях жизненного цикла субъектов малого предпринимательства. Не смотря на то, что в стране и в РТ в частности действует система государственной поддержки субъектов малого предпринимательства, из государственного и местных бюджетов средств на эти цели выделяется крайне мало. Работа созданной инфраструктуры для поддержки малого бизнеса остается только на бумаге.

Применение упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства тоже не может решить проблему экономического стимулирования малого предпринимательства, так как сама система требует значительных изменений.

Льготы по налогам вводятся не ради самих льгот, а для активного воздействия на экономические процессы. Отказываясь от налоговых льгот, государство теряет рычаги воздействия на экономику, сужая свои возможности рамками текущих, преимущественно фискальных задач в ущерб стратегии экономического роста.

Очевидно, что необходима не тотальная отмена налоговых льгот, а их упорядочение, что предполагает их классификацию, определение по ним экономического эффекта, использование по целевому назначению, отказ от малозначительных и индивидуальных льгот, лимитирование их величины.

Разумно примененные налоговые льготы способны уменьшить нагрузку на расходную часть бюджета и одновременно стимулировать инициативу налогоплательщиков.

Что касается налоговой нагрузки, то до сих пор не достигнуто согласие о методике этого расчета. Чаще всего предлагается сравнивать суммы начисленных (или уплаченных) налогов к сумме источника средств для уплаты налогов. При этом иногда предлагают исключить из расчета налоговой нагрузки такие платежи, как налог на добавленную стоимость, акцизы, подоходный налог с физических лиц, отчисления во внебюджетные социальные фонды. Но нейтральных для предприятия налогов просто не существует: они реально уплачиваются за счет текущих денежных поступлений, а степень их «перелагаемости» непостоянна и осуществляется не в полном объеме.

Если рассматривать состав источников средств для уплаты налогов, то необходимо отметить их несовпадение с налогооблагаемой базой. Источником для уплаты налогов может быть только доход предпринимателя в его различных формах, а именно: выручка от реализации продукции, работ, услуг (для НДС, акцизов); себестоимость продукции с последующим покрытием расходов из выручки от реализации (для земельного и социального налогов); прибыль предприятия в процессе ее формирования (для налога на имущество предприятия и налогов с оборота); прибыль предприятия в процессе ее распределения (для налога на прибыль); чистая прибыль предприятия (для экономических санкций, вносимых в бюджет, некоторых местных налогов и лицензионных сборов); доход работников предприятия (для подоходного налога с физических лиц).

Налогоплательщик обычно считает справедливой налоговую нагрузку до 30 %, хорошо воспринимает нагрузку в 40 % и не приемлет ее, когда она превышает 50 %. Чрезмерная налоговая нагрузка подрывает саму налоговую базу, снижает общую сумму налоговых поступлений.

Поиск «критической точки», оптимальной налоговой нагрузки может быть направлен на разработку отраслевых нормативов предельной налоговой нагрузки путем обоснования доли оплаты труда, амортизации и чистой прибыли в добавленной стоимости. Такие нормативы в известной степени ограничили бы налоготворчество в регионах и на местах. В случае их превышения имелись бы объективные основания для ходатайств об отсрочках. Во всяком случае, очевидно, что показатели налоговой нагрузки должны найти место в отчетности предприятий.

Изучая вопросы, возникающие у налогоплательщиков - субъектов малого предпринимательства, можно сделать вывод о сложности, крайней запутанности и противоречивости современного налогового законодательства. Наибольшие проблемы возникают не в связи с количеством и размером уплачиваемых налогов, а в связи с правильностью их расчетов, неоднозначностью налоговых законов и подзаконных нормативных актов. Ко всему прочему существующие финансовые санкции за нарушение налогового законодательства очень значительны, а правила их применения жестокие.

Эта проблема не существовала бы при наличии большого количества квалифицированных специалистов по налогообложению и проявлении доброй воли со стороны налоговых органов. Но специалисты еще должны появиться, а добрая воля налоговой службы обратно пропорциональна дефициту бюджета. При этом у предпринимателей имеется очень много нареканий к сотрудникам налоговых органов касающихся не только их формализма, некомпетентности и нежелания сотрудничать, но и, что самое неприятное, низкой культуры общения. Безусловно, психологический момент негативного отношения предпринимателей к работникам налоговых органов не может не сказаться на уровне собираемости налогов.

И в любом случае налогообложение малого предпринимательства должно быть как можно более простым для понимания в целях обеспечения более точного и полного его соблюдения, тем более что пользователями налогового законодательства в части субъектов малого предпринимательства являются не квалифицированные специалисты в области налогов, а владельцы малых предприятий и индивидуальные предприниматели. Тексты нормативных актов должны быть им понятны.

Современное законодательство необходимо направить в сторону налогоплательщика, сделать законы более доступными, упростить тем самым не только работу предпринимателей, но и налоговых органов, которые и сами очень часто не знают, как трактовать тот или иной нормативный акт.

Другая проблема состоит в том, что имеет место недостаточная активность органов государственной власти и тех организаций, ассоциаций и объединений, которые призваны оказывать поддержку малому предпринимательству. В большинстве случаев эта поддержка остается на бумаге и в реальной жизни рядовой «малый» предприниматель никакой поддержки не получает.

Таким образом, можно сказать, что малое предпринимательство развивается не благодаря, а вопреки «заботам» государства и если ситуация не изменится, то в ближайшем будущем малое предпринимательство вряд ли сможет успешно работать и вносить весомый вклад в формирование ВВП и доходной части бюджетов всех уровней, в решении таких проблем, как занятость, ускорение научно-технического прогресса, становление так необходимого нашей стране «среднего» класса.

Законодательная база по налогообложению, учету и отчетности должна быть построена таким образом, чтобы не вынуждать предприятия в массовом порядке идти на нарушения закона. В этом случае применяемые репрессивные санкции будут на порядок более оправданы и эффективны.

Кардинальное изменение ситуации к лучшему возможно при последовательном снижении уровня налогообложения, усиление контрольных функций государства с параллельным обеспечением правоохранительным органам достаточных гарантий безопасности ведения малого бизнеса. Увеличение числа добросовестных налогоплательщиков выведет из тени значительные финансовые потоки, что в конечном итоге увеличит налоговые поступления от субъектов малого предпринимательства.

Подводя итог, можно сказать, что малый бизнес в России - уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит и развитие всей России в целом.

**Список литературы**

1. Налоговый кодекс РФ ч.2, гл. 26.2 "Упрощенная система налогообложения", гл.26.3 " Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности".
2. Федеральный закон РФ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" N88-ФЗ от 14.06.2000г.
3. Постановление Правительства РФ от 03.02.2004г. № 65 «О фонде содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». Собрание актов Президента и Правительства РФ, 1994 № 6.
4. Агурбаш Н.Г. Система государственной поддержки малого предпринимательства в России. — М.: "Анкин", 2000.
5. Барышева Е. Вся надежда на малый бизнес. // Мытный двор. — 2002. — N22.
6. Бортник И.М. Поддержка малого предпринимательства. Сб. статей: Коммерциализация технологий. М., Moscow News, 1999г.
7. Брюк Р., Калинкин Е., Вианс Ж., Десхулместер Д. Малый бизнес: выход из экстремальных ситуаций. — М.: "Экономика", 2001.
8. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Малые предприятия: организация, экономика, учет, налоги. Учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
9. Егорушков А.П. Проблемы развития малого предпринимательства в России. // Финансы. — 1999. — N12. — с.9-11.
10. Кузнецова Н.А. Особенности малого бизнеса. // Финансы. - 2002. — N11. — с. 66.
11. Что должен знать предприниматель. -М.: Издательство — полиграфический комплекс "Правовое просвещение "Белингтон", 2004. – 62с.
12. Исследование эффективности системы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации: состояние, направления развития. Под ред. В.В. Буева, Е.Г. Литвак, С.В Мигина, М.В. Потаповой и др. – М. 2004.