**1. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства. Преимущества и недостатки малого предпринимательства**

Многие международные авторитеты утверждают, что будущее многих экономик за субъектами малого предпринимательства [1, с. 237].

Федеральный Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. определяет субъекты малого предпринимательства как «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 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектам малого предпринимательства, не превышает 25 процентов 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» [8].

В зарубежных странах критерии определения малого предприятия различны:

1) Великобритания - малое предприятие должно соответствовать двум из трех следующих критериев:

- оборот не более 2,3 млн. ЭКЮ;

- активы не более 1,5 млн. ЭКЮ;

- средняя численность занятых до 50 чел. (применяются также более конкретные отраслевые показатели, оборота (а в грузоперевозках - количество автомобилей) [1, с. 237].

Германия - официальное определение малого предприятия отсутствует,

Обычно малое и среднее предприятие:

- не более 500 занятых;

- не свыше 50 млн. ЭКЮ годового оборота.

Европейское Сообщество (ЕС)

- количество занятых до 50 чел.;

- годовой оборот менее 4 млн. ЭКЮ;

- сумма баланса менее 2 млн. ЭКЮ.

Италия

- количество занятых менее 300 чел.;

- капитал не более 9,5 млн. ЭКЮ;

- предприятие не является дочерним и не входит в группу. (Для ремесленных предприятий - частная фирма с числом занятости не более 20 чел.) [1, с. 237]

Субъекты малого предпринимательства как субъекты рыночной экономики имеют как преимущества, так и недостатки.

Анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого предпринимательства, можно указать на следующие его преимущества: более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования; большая независимость действий субъектов малого предпринимательства; гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений; относительно невысокие расходы, особенно затраты на управление; большая возможность для индивидуума реализовать свои идеи, проявить свои способности; более низкая потребность в капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и производство в ответ на требования местных рынков; относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала [4, с. 96].

Так, в докладе Международного бюро труда отмечается, что малые и средние предприятия располагают значительными конкурентными преимуществами, часто требуют меньше капиталовложений в расчете на одного работника по сравнению с крупными предприятиями, широко используют местные материальные и трудовые ресурсы. Собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия. Субъекты малого предпринимательства лучше знают уровень спроса на местных (локальных) рынках, часто товары производят по заказу конкретных потребителей, дают средства к существованию большему количеству людей, чем крупные предприятия, тем самым содействуют подготовке профессиональных работников и распространению практических знаний. Малые и средние предприятия по сравнению с крупными, в отдельных странах занимают доминирующее положение, как по числу, так и по удельному весу в производстве товаров, выполнении работ, оказании услуг.

В то же время субъектам малого предпринимательства свойственны и определенные недостатки, среди которых следует выделить самые существенные: более высок уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке; зависимость от крупных компаний; недостатки в управлении делом; слабая компетентность руководителей; повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования; трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов; неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов)[1, с. 238]. Конечно, недостатки и неудачи в деятельности субъектов малого предпринимательства определяются как внутренними, так и внешними причинами, условиями функционирования малых предприятий.

Как показывает опыт, большинство неудач малых фирм связано с менеджерской неопытностью или профессиональной некомпетентностью собственников малых и средних предприятий.

В регулярно проводимых опросах в среде малых бизнесменов США главными причинами неудач их деятельности чаще всего называют:

- некомпетентность;

- несбалансированный опыт (например, опытный инженер, но неопытный коммерсант);

- нехватка опыта в коммерции, финансах, поставках, производстве, управлении в единоличных формах владения и в товариществах, умении заводить и поддерживать деловые связи и контакты, общего менеджерского опыта.

Другими причинами банкротств малых фирм являются:

- запущенность бизнеса;

- плохое здоровье или вредные привычки;

- катастрофы, пожары, воровство;

- мошенничество.

По данным, приведенным фирмой «Дан энд Брэдст-рит», коммерческими причинами краха малых фирм в 49% случаев являются незначительные объемы продаж, в 23 — конкуренция, в 16 — слишком большие эксплуатационные расходы [3, с. 92].

Кроме того, производственные и розничные фирмы указывают на трудности в сфере дебиторских задолженностей по счетам. Неудачи розничных фирм также связаны с их неудачным месторасположением и проблемами управления складскими запасами.

Практика деятельности американских малых фирм свидетельствует о том, что наличия одного предпринимательского опыта и хватки недостаточно. В современном малом бизнесе крайне необходимы специальные знания. Обычно новый бизнес начинает либо коммерсант, почти ничего не знающий о производстве, либо инженер, который ничего не знает о коммерции. Нередко владелец малой фирмы имеет слишком мало опыта в управлении специфическими структурами бизнеса.

Шансы фирмы на успех повышаются по мере ее взросления. Фирмы, долго существующие при одном владельце, приносят более высокий и стабильный доход, чем фирмы, которые часто меняют владельцев. Американская статистика показывает, что женщины — владельцы малых фирм более удачливы в бизнесе, чем мужчины. В ходе исследований отмечается, что преуспевают те малые предприниматели, которые много работают, но в то же время, не переходят в своей деятельности рамки здравого смысла.

На неудачах малого бизнеса сказывается невысокая квалификация предпринимателей. Предприниматели, уже накопившие опыт ведения дел в маленьких фирмах, как правило, более удачливы. Если в управлении фирмы участвует не один человек, а предпринимательская команда состоит из двух, трех или четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное принятие решения более профессионально. На живучести малых фирм сказываются и размеры финансирования на первом этапе. Чем больше первоначальный капитал, вложенный в фирму, тем больше возможностей ее сохранения в кризисные периоды.

Постоянный поиск то появляющихся, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним составляют основу стратегии малого бизнеса.

Малое предпринимательство можно рассматривать как школу новых личностных взаимоотношений, полигон для испытания методов и принципов предпринимательства будущего.

Таким образом, малый бизнес имеет определенную специфику, а его эффективное функционирование требует поддержки, в первую очередь, со стороны государства.

**2. ИСЧИСЛЕНИЕ И УПЛАТА МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ**

На современном этапе экономического развития многие малые предприятия сталкиваются с множеством проблем, именно в области налогообложения, в частности одной из таких актуальнейших проблем для малого предприятия является проблема исчисления и уплаты НДС.

Многие малые предприятия и индивидуальные предприниматели в течение семи последних лет работали в соответствии с Федеральным законом от 29.12.95 г. № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства».

В 2002 г. Федеральным законом от 24.07.02 г. № 104-ФЗ Закон № 222-ФЗ признан утратившим силу, а Налоговый Кодекс Российской Федерации дополнен главой 26.2 «Упрощенная система налогообложения», которая вступила в силу с 1 января 2003 года.

Положения главы 26.2 НК РФ, без сомнения, содержат ряд привлекательных для налогоплательщиков норм, однако не снимают многих проблем, в частности проблему исчисления и уплаты НДС.

Обязанность налогоплательщика по уплате НДС возникает в момент перехода права собственности на товары, работы, услуги. Если говорить о двух применяемых методах исчисления НДС, то по правилам ст. 167 НК РФ они относятся к моменту определения налоговой базы, то есть когда надо платить налог по уже возникшим обязательствам. В данном случае в отношении НДС не имеет значения, применяла организация по исчислению налога на прибыль кассовый метод или метод начисления. Отгрузив товары (работы, услуги), организация по правилам бухгалтерского учета отразила данную операцию в отчетности, определив в учетных регистрах свои доходы, расходы и НДС, подлежащий уплате в бюджет, выписала товаросопроводительные документы (акты, накладные) и выставила покупателю счет-фактуру [7, с. 136].

Если организация уплачивала налог на прибыль по методу начисления, то она уже отразила свои доходы и расходы при исчислении налога на прибыль. Если же организация исчисляла налог на прибыль кассовым методом, то положения главы 25 НК РФ, в том числе и ст. 273 НК РФ, применяются ею с учетом ограничений, введенных главой 26.2 НК РФ. Что касается НДС, то, если организация исчисляла налог методом «по отгрузке», он ею включен к уплате в декларацию за декабрь 2002 года. Если же организация определяла налоговую базу по НДС «по оплате», то момент уплаты налога в бюджет у нее возникает в период применения УСН [7, с. 136].

По нашему мнению, сумма НДС подлежит уплате в бюджет в том периоде, когда получена оплата за реализацию. Налогоплательщик также обязан представить в налоговый орган декларацию по НДС за период, когда по требованиям законодательства он должен исчислить и уплатить НДС. В соответствии со ст. 23 НК РФ обязанность налогоплательщика уплачивать законно установленные налоги наступила в момент отгрузки товара, а дата уплаты налога установлена уже главой 21 НК РФ.

Аналогичное мнение выражено и в письмах УМНС по г. Москве от 11.04.03 г. № 24-11/20011 и МНС России от 26.05.03 г. № 22-1-15/1265-У188. Может возникнуть и другая ситуация, когда налогоплательщик, применяя общую систему налогообложения и метод начисления, получил аванс под поставку, которую осуществил, уже перейдя на УСН. Сумма аванса в соответствии с п.п. 1 и 2 п. 1 ст. 251 НК РФ не была им включена в доходы.

При этом налогоплательщик не должен исчислять НДС с авансовых платежей по правилам п. 1 ст. 162 НК РФ, так как п. 2 ст. 162 НК РФ предусмотрено, что суммы налога не исчисляются в отношении операций, не подлежащих налогообложению. При отгрузке организации, применяющие УСН, не выставляют счетов-фактур, не выделяют НДС, так как не являются плательщиками данного налога, соответственно сумма НДС в отгрузочных документах выделена не будет. При получении аванса налогоплательщик должен был бы пересмотреть цены договора и учесть изменение им системы налогообложения в период, когда будет осуществляться отгрузка. Однако, если налогоплательщик уплатил НДС, начисленный с предоплаты, он может принять данную сумму НДС к расходам на основании п.п. 8 п. 1 ст. 346.16 НК РФ. В то же время на основании п.п. 3 п. 3 ст. 273 НК РФ расходы на оплату налогов и сборов учитываются в составе расходов в размере их фактической уплаты налогоплательщиком, в том числе и при погашении задолженности. По нашему мнению, в этом случае следует дать уточненную декларацию по НДС, в которой сумма налога, исчисленного с аванса, будет скорректирована. Отметим, что покупателю НДС, указанный им в платежном документе, принять к вычету будет нельзя, поскольку нет документа, служащего основанием для применения вычетов, т.е. счета-фактуры (ст. 169 НК РФ). Что касается поставщика, то ссылка в платежном документе на сумму НДС, уплаченную покупателем, при исчислении НДС, как нам представляется, оснований для беспокойства не дает. Необходимость предъявления платежного документа с выделенной суммой НДС возникает только при применении вычетов. Однако, по нашему мнению, целесообразно уведомить покупателя письмом о переходе на УСН, отдельно указав, что счета-фактуры выставляться по отгруженным товарам не будут. Уведомление будет признано врученным при отсылке его заказным письмом, отправке факсимильной связью или при вручении его под роспись [1, с. 137].

Если организация, применяя УСН, выставит покупателю счет-фактуру, то у нее возникает обязанность по уплате НДС [1, с. 437].

Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется на основании п.п. 1 п. 5 ст. 173 НК РФ, в том числе и лицами, не являющимися плательщиками НДС, в случае выставления ими покупателю счета-фактуры с выделением сумм налога. При этом сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, определяется как сумма, указанная в соответствующем счете-фактуре, переданном покупателю товаров (работ, услуг), т.е. без применения вычетов. В данном случае налогоплательщик самостоятельно (вопреки положениям НК РФ) возложил на себя обязанность по уплате НДС, о чем он должен уведомить налоговый орган, представив ему в установленный срок декларацию. Ее непредставление влечет взыскание штрафа в размере 5% за каждый полный или неполный месяц, но не более 30% указанной суммы (ст. 119 НК РФ) [7, с. 138].

Согласно п. 5 ст. 346.11 организации и индивидуальные предприниматели, применяющие УСН, не освобождаются от обязанностей налогового агента, возложенных на них НК РФ. В то же время в ст. 161 НК РФ прямо говорится, что ее положения распространяются и на неплательщиков НДС. В той же статье обязанности налогового агента возлагаются на организации при реализации на территории Российской Федерации товаров (работ, услуг), приобретенных у иностранных лиц, не состоящих на учете в налоговом органе, в случае аренды государственного и муниципального имущества, а также при реализации на территории Российской Федерации конфискованного имущества, бесхозных и скупленных ценностей, кладов и т.д. Правила исчисления НДС налоговыми агентами изложены в ст. 161 НК РФ. Но вычеты организации, которые являются неплательщиками НДС, применять не могут. Таким образом, в случае исполнения налогоплательщиком обязанностей налогового агента ему необходимо представить в налоговый орган по месту своего учета документы, необходимые для исчисления, удержания и уплаты НДС с соблюдением установленных НК РФ сроков (письмо УМНС по г. Москве от 15.05.03 г. N 24-05/26169). Кроме того, по нашему мнению, налогоплательщики должны выписать счет-фактуру в единственном экземпляре и зарегистрировать его в установленном порядке [7, с. 138].

Если организация заявила объектом налогообложения доходы, то для нее не имеет значения, оплатила она стоимость имущества (работ, услуг) с учетом НДС или без. Если же организация объектом налогообложения определяет доходы, уменьшенные на расходы, то при исчислении единого налога она может признать только расходы, поименованные в ст. 346.16 НК РФ, перечень которых по сравнению с главой 25 НК РФ является ограниченным и закрытым. Однако требования налогового законодательства по экономической обоснованности и документальному подтверждению расходов должны быть соблюдены. Суммы НДС по приобретенным товарам (работам, услугам) поименованы как отдельная статья расходов в п.п. 8 п. 1 ст. 346.16 НК РФ. Особый порядок признания расходов касается основных средств, которые списываются на основании п.п. 2 п. 3 ст. 346.16 в момент ввода этих основных средств в эксплуатацию. В отношении товаров, материалов, услуг действуют требования признания расходов в соответствии со ст. 273 НК РФ, согласно п. 3 которой товары принимаются к расходам только при соблюдении трех условий: отгрузки покупателю, оплаты их стоимости поставщику и получения денежных средств (активов) за реализацию.

В своих разъяснениях УМНС по г. Москве (письма от 19.03.03 г. № 24-11/15018, № 24-11/15038) рекомендует налогоплательщикам суммы НДС, уплаченные поставщику при приобретении товаров (работ, услуг), учитывать в их стоимости, ссылаясь на требования п.п. 3 п. 2 ст. 170 НК РФ. В то же время в письме УМНС по г. Москве от 9.04.03 г. № 21-09/19500 указано, что при приобретении товаров для дальнейшей реализации налогоплательщик при определении объекта налогообложения вправе уменьшать свои доходы как на суммы НДС по приобретенным товарам, так и на покупную стоимость этих товаров при условии оплаты их поставщику и фактической реализации.

Согласно п. 8 ст. 346.16 НК РФ НДС, уплаченный поставщику, является отдельной статьей расходов и должен быть учтен отдельно. Правила отражения расходов определены в ст. 273 НК РФ. Данная позиция особенно важна при отражении работ, услуг, которые экономически обоснованы, документально подтверждены, направлены на получение дохода, но не поименованы в ст. 346.16 НК РФ.

Кроме того, если товары, материалы, работы или услуги не использованы, то и в этом случае оплаченный НДС будет учитываться как отдельная статья расходов в особом порядке. Таким образом, как нам представляется, независимо от того, включаются ли материальные ценности в расходы по правилам главы 26.2 НК РФ, использованы ли они в деятельности организации, налогоплательщик на основании п. 2 ст. 346.17 может включить НДС в расходы сразу после того, как он будет уплачен поставщику.

Документами, подтверждающими данный расход, служат платежное поручение (чек ККТ, квитанция к приходному ордеру и прочие документы, установленные законодательством) с выделением суммы НДС и счет-фактура.

**3. ОБЪЕКТЫ, СТАВКИ И ПОРЯДОК РАСЧЕТА ЕДИНОГО НАЛОГА В СИСТЕМЕ ЕНВД**

Объектом налогообложения при применении единого налога является вмененный доход [].

Вмененный доход - потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение указанного дохода, и используемый для расчета величины единого налога по установленной ставке, которая составляет, согласно п. 3 ст. 346.29 НК РФ – 15%. []

Однако с 1 января 2009 года внесены некоторые уточнения в ставки базовой доходности по ЕНВД, установленные пунктом 3 статьи 346.29 НК.

Уточнено, что при оказании услуг по предоставлению во временное владение (в пользование) мест для стоянки автотранспортных средств, а также по хранению автотранспортных средств на платных стоянках, в расчет берется общая площадь стоянки в квадратных метрах.

Базовая доходность при размещении рекламы на транспортных средствах установлена в расчете 10000 рублей в месяц на одно транспортное средство.

Принципиально ставки базовой доходности остались прежними. Так, для розничной торговли с торговым залом ставка осталась на уровне 1800 рублей за квадратный метр в месяц.

Налоговой базой для исчисления суммы единого налога признается величина вмененного дохода, рассчитываемая как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности, исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности.

Базовая доходность корректируется (умножается) на коэффициенты К1 и К2.

К1 - устанавливаемый на календарный год коэффициент-дефлятор, рассчитываемый как произведение коэффициента, применяемого в предшествующем периоде, и коэффициента, учитывающего изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) в Российской Федерации в предшествующем календарном году, который определяется и подлежит официальному опубликованию в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. В 2009 году данный коэффициент равен 1,538.

К2 - корректирующий коэффициент базовой доходности, учитывающий совокупность особенностей ведения предпринимательской деятельности, в том числе ассортимент товаров (работ, услуг), сезонность, режим работы, величину доходов, особенности места ведения предпринимательской деятельности, площадь информационного поля электронных табло, площадь информационного поля наружной рекламы с любым способом нанесения изображения, площадь информационного поля наружной рекламы с автоматической сменой изображения, количество автобусов любых типов, трамваев, троллейбусов, легковых и грузовых автомобилей, прицепов, полуприцепов и прицепов-роспусков, речных судов, используемых для распространения и (или) размещения рекламы, и иные особенности.

Значения корректирующего коэффициента К2 определяются для всех категорий налогоплательщиков представительными органами муниципальных районов, городских округов, законодательными (представительными) органами государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга на период не менее чем календарный год и могут быть установлены в пределах от 0,005 до 1 включительно.

Налоговый период по ЕНВД - квартал

Уплата налога производится налогоплательщиком по итогам налогового периода не позднее 25-го числа первого месяца следующего налогового периода.

Сумма единого налога, исчисленная за налоговый период, уменьшается налогоплательщиками на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, уплаченных (в пределах исчисленных сумм) за этот же период времени в соответствии с законодательством Российской Федерации при выплате налогоплательщиками вознаграждений своим работникам, занятым в тех сферах деятельности налогоплательщика, по которым уплачивается единый налог, а также на сумму страховых взносов в виде фиксированных платежей, уплаченных индивидуальными предпринимателями за свое страхование, и на сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности.

При этом сумма единого налога не может быть уменьшена более чем на 50 процентов.

Налоговые декларации по итогам налогового периода представляются налогоплательщиками в налоговые органы не позднее 20-го числа первого месяца следующего налогового периода.

Форма налоговой декларации по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности и порядок ее заполнения утверждены Приказом Министерства финансов РФ от 08.12.2008 № 137н.

**Задача №42.**

Общество с ограниченной ответственностью применяет упрощенную систему налогообложения. Объектом налога являются «доходы минус расходы». В 2005 году OOO получило доходы в сумме 15 млн. руб. Расходы за этот период составили 14,9 млн. руб. Определить общую сумму единого налога, которая должна быть уплачена по итогам налогового периода, если страховые взносы по обязательному пенсионному страхованию составили 15 тыс. руб.

Решение:

Объект налогообложения – доходы минус расходы: в этом случае расчет единого налога производится по ставке 15%.

Если по итогам налогового периода (календарного года) сумма исчисленного в общем порядке налога меньше одного процента от суммы дохода, полученного в налоговом периоде, уплачивается минимальный налог (1 процент от налоговой базы, которой являются доходы).

1. Рассчитаем сумму налога:

15000000-14 900 000 – 15000= 12 750 рублей.

1. Рассчитаем сумму минимального налога

15000000 = 150 000 рублей.

Минимальный налог больше, чем расчетный, в бюджет нужно заплатить сумму минимального налога.

Организация должна заплатить: налог 150 000 рублей.

Ответ: 150 000 рублей.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Абчук, В. А. Курс предпринимательства/В. А. Абчук.- Спб: Издательство «Альфа», 2001.- 544с.
2. Все о малом предпринимательстве. Регистрация. Учет. Налоги. Полное практическое руководство/Под ред. А. В. Касьянова.- М.: Гросс Медиа РОСБУХ,2008.- 544с.
3. Гражданкина, Е. В. Экономика малого предприятия: Учебное пособие/ Е. В. Гражданкина.- М.: Гросс Медиа, 2008.- 96с.
4. Джобова, Н. А. малое предпринимательство/Н. А. Джобова – Спб: СпбГУ, 2004.- 112с.
5. Организация предпринимательской деятельности/В. Я. Горфинкель, Г. Б. Поляк, В. А. Швандар.- М.: Юнити – Дана, 2004.- 544с.
6. Основы бизнеса/Отв. ред. Ю. Б. Рубин – 4-е изд перераб. И доп. – М.: МФПА, 2003.- 839с.
7. Филина, Ф. Н. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебное пособие/ Ф. Н. Филина.- М.: Гросс Медиа РОСБУХ, 2009.- 424с.
8. Федеральный Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» № 88-ФЗ от 14 июня 1995г.//СПС Гарант – 2008 - №16 [Электронный ресурс]