

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.
_____ И.А. Баев
«__» _____ 2019 г.

Исследование адекватности налогового бремени малого бизнеса
в Российской Федерации и США

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(магистерская работа)

ЮУрГУ – 38.04.02.2019.301/2168.ВКР

Рецензент,
заместитель председателя
Комитета экономики
города Челябинска
_____ И.А. Галанцева
«__» _____ 2019 г.

Руководитель работы,
к.э.н., доцент кафедры
_____ М.В. Подшивалова
«__» _____ 2019 г.

Автор работы,
студент группы ВШЭУ–348
_____ И.С. Пылаева
«__» _____ 2019 г.

Нормоконтролер,
ст. преподаватель кафедры
_____ Е.Ю. Куркина
«__» _____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Пылаева И.С. Исследование адекватности налогового бремени малого бизнеса в Российской Федерации и США. – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭУ-348, 170 с., 39 табл., 27 ил., библиогр. список – 130 наименов., 1 прил.

В рамках настоящей выпускной квалификационной работы производится исследование адекватности налогового бремени малого бизнеса в Российской Федерации и США. Предварительно рассматривается институциональная среда малого бизнеса в разных странах, в том числе и в России, обзор правовых форм и систем налогообложения, сравнение теорий и причин уклонения от уплаты налогов в мире, производится оценка государственной поддержки СМСП на примере Челябинской области и города Челябинска.

Сравнивается на расчетных примерах мини кондитерских налогообложение бизнеса различных организационно-правовых форм и систем налогообложения в России и США, оценивается налоговая нагрузка в этих странах исходя из существующих на сегодняшний день методик.

Актуальность выбранной темы связана с возникающими экономическими проблемами в части налогообложения малого бизнеса, как в России, так и в США, что подтверждается масштабным обзором литературы.

Новизна рассматриваемого вопроса состоит в том, что на сегодняшний день не существует четко установленной методики оценки налоговой нагрузки.

ANNOTATION

Pylaeva I.S. Study of the adequacy of the tax burden of small businesses in Russia and the USA. – Chelyabinsk: SUSU, ZEU-348, 170 pages, 39 tables, 27 illustrations, bibliography – 130 names, 1 add.

In the framework of this final qualifying work, a study is made of the adequacy of the tax burden of small businesses in the Russian Federation and the United States. The institutional environment of small business in different countries, including Russia, is reviewed, a review of legal forms and taxation systems, a comparison of theories and causes of tax evasion in the world, an assessment of state support of small-scale educational organizations using the example of the Chelyabinsk region and the city of Chelyabinsk.

Compared to the calculated examples of mini confectionery business taxation of various organizational and legal forms and tax systems in Russia and the United States, the tax burden in these countries is estimated based on existing methods.

The relevance of the chosen topic is related to the emerging economic problems in terms of the taxation of small businesses, both in Russia and in the USA, which is confirmed by a large literature review.

The novelty of the issue under consideration is that today there is no clearly defined methodology for assessing the tax burden.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 МАЛЫЙ БИЗНЕС В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ	
1.1 Правовые формы организации малых фирм. Международный опыт	9
1.2 Современные технологии налогообложения в РФ и зарубежных странах	
1.2.1 Россия	21
1.2.2 США	28
1.2.3 Германия	38
1.2.4 Европа и Азия	44
1.2.5 Китай	49
1.3 Сравнение регулирования деятельности МСП в России и зарубежных странах.....	52
2 ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНЕВОЙ АКТИВНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА	
2.1 Институциональный анализ проблемы уклонения от уплаты налогов.	69
2.2 Оценка масштабов уклонения от налогов в РФ в секторе малого предпринимательства	84
2.3 Институциональный подход к оценке государственной поддержки СМСП на примере Челябинской области.....	99
3 НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И США	
3.1 Современные проблемы в сфере налогообложения малого бизнеса в США и России.	116
3.2 Сравнительный анализ налоговых отчислений МСП России и США.....	125
3.3 Оценка налогового бремени малого бизнеса в США и РФ.....	139
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	154
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	156
ПРИЛОЖЕНИЕ. Исходные данные для расчета корреляции	168

ВВЕДЕНИЕ

Развитие малого предпринимательства – не только одно из ключевых условий обновления страны, обновления экономики, повышения её устойчивости, но и в целом успешного движения вперёд, реализация огромного творческого, созидательного предпринимательского потенциала. Важная роль отведена становлению малого бизнеса, являющемуся инструментом регулирования экономических отношений. Анализ экономической ситуации в России служит индикатором развития малого предпринимательства.

В настоящее время считается, что ключевым фактором для развития малого и среднего предпринимательства (далее - МСП) является качество институциональной среды. В этой связи ставится вопрос об адекватности административных требований, предъявляемых к малому бизнесу в части налогообложения.

Цель ВКР: нахождение и оценка величины налогового бремени малого предприятия на примерах мини кондитерских, ведущих свою предпринимательскую деятельность в России и США.

В соответствии с намеченной целью в данной дипломной работе поставлены следующие задачи:

- Изучение разновидностей правовых форм организации малых фирм, современных технологий налогообложения в России и зарубежных странах;
- Исследование теневой активности малого бизнеса;
- Детальный разбор механизмов налогообложения малого бизнеса в России и США и оценка налоговой нагрузки предприятий в 2018 году.

Существование огромного количества методов исследований на сегодняшний день предоставляет возможность применить их в рамках данной ВКР многогранно. Используются: обзор литературы по теме, анализ базы статистических данных, определение корреляционных зависимостей, применение типовых формул для сформированных данных и аналитические умозаключения.

1 МАЛЫЙ БИЗНЕС В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ

1.1 Правовые формы организации малых фирм. Международный опыт.

Как известно, малые формы предпринимательства сегодня очень популярны, они занимают значительную долю от числа всех предприятий во многих развитых странах (рисунок 1). Этому способствуют такие факторы как: широкая диверсификация организационно-правовых форм малого предпринимательства, мощная государственная поддержка этих форм бизнеса, позиционирования малого предпринимательства как «движка» развития экономики страны, адекватные административные барьеры для вхождения на рынок.

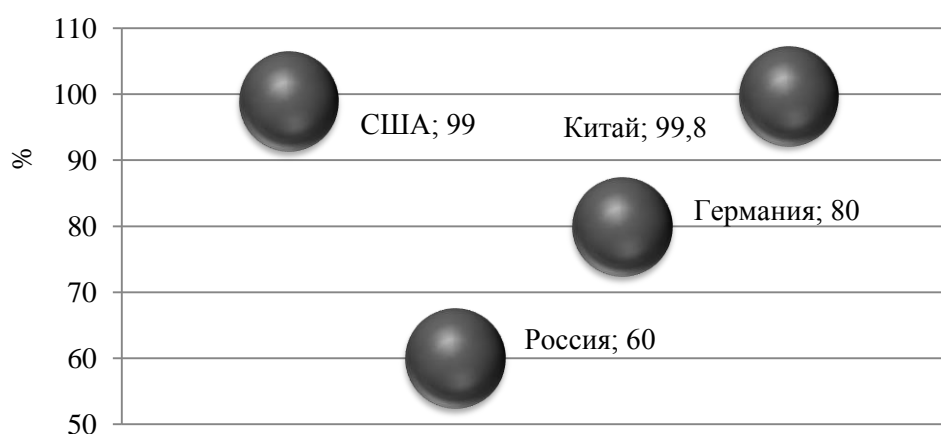


Рисунок 1 – Доля малых фирм от общего числа предприятий

Развитие малого предпринимательства Президентом и Правительством Российской Федерации отнесено к наиболее значимым направлениям деятельности органов власти всех уровней.

Под субъектами малого предпринимательства в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» понимаются «коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов,

иностранных юридических лиц и иностранных граждан не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает 100 человек». Есть еще ограничения по размеру выручки, которые ежегодно устанавливает Правительство РФ. Среди малых предприятий выделяют особо микро предприятия с числом работников до 15 человек.

К субъектам малого предпринимательства относятся также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. [1]

В экономике развитых стран одновременно функционируют крупные, средние и малые предприятия, а также существуют предприятия, чья деятельность основана на личном или семейном труде.

Размер малого предприятия зависят от специфики отрасли, технологических особенностей и специфики, от такого действия как «эффект масштаба». Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и отрасли, для которых не является определяющим размер предприятия, а наоборот, именно малые фирмы оказываются привлекательнее.

Сегодняшняя экономика характеризуется сложной комбинацией различных масштабов производств: крупных, с тенденцией к монопольным структурам, и небольших, складывающихся под влиянием многих факторов.

Эффективность функционирования малых производств определяется рядом преимуществ по сравнению с крупными производителями: близостью к местным рынкам и приспособлением к запросам клиентов; производством малых партий товаров (что крайне невыгодно крупным производителям); исключением «лишних» звеньев управления и производства, и прочее.

Дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления провоцируют к развитию малое производство.

Развивающееся производство предприятий отрасли малого бизнеса создает благоприятные условия для оздоровления экономики, так как развивается конкурентная среда, создаются новые рабочие места, активными темпами

происходит структурная перестройка, расширяется потребительский сектор. Более того, развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Малый бизнес несет в себе важную роль в развитии экономики стран. В странах Европейского Сообщества (ЕС), в США и Японии на малые и средние предприятия приходится около 50 % общей численности занятых. Их доля в ВВП превышает 50 %. Развитие малого бизнеса в России существенно отстает в сравнении с рядом развитых стран. В составе важнейшего итогового показателя — ВВП доля малых и средних предприятий в России составляет лишь 10-11 %, в то время как в развитых странах — 50-60 %. [2]

«Сектор малого предпринимательства наиболее динамично осваивает новые виды продукции и экономические ниши, развивается в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса и т. п. Важнейшими особенностями малого бизнеса являются способность к ускоренному освоению инвестиций и высокая оборачиваемость оборотных средств. Еще одной характерной чертой МП является активная инновационная деятельность, способствующая ускоренному развитию различных отраслей хозяйства во всех секторах экономики. Например, в США количество внедренных новшеств на одного работающего в секторе МП в два раза превышает аналогичный показатель для крупных предприятий. Эти качества при массовом развитии сектора МП дают возможность совершить энергичный рывок в социально-экономическом развитии и позволяют накопить в короткий период средства для устойчивого развития других отраслей хозяйства страны, что наглядно подтверждается опытом Германии, Японии, Республики Корея, Китая, Испании и других стран». [3]

Малое предпринимательство в России обладает некоторыми отличающими его от малого бизнеса большинства зарубежных стран особенностями. Основная масса малых предприятий России действует в основном в торговле и общественном питании – в иные годы более 50 % предприятий. В структуре

малого и среднего предпринимательства крайне низка доля инновационного бизнеса. Практически отсутствует малый бизнес, связанный с интеллектуальной собственностью, тогда как малый бизнес в развитых странах – крупнейший производитель благ и услуг, крупнейший катализатор научно-технического прогресса. В России в начале XXI в. произошло уменьшение доли субъектов малого предпринимательства в научно-технической среде с 4,2 % в 2001 г. до 1,4 % в 2005 г. [4] Иными словами в России присутствует низкий технический уровень и низкая технологическая оснащенность в сочетании со значительным инновационным потенциалом.

«Экономическая и криминальная ситуация выталкивает малый бизнес в теневую экономику, что составляет от 30 до 50 % реального оборота. Реальная численность персонала малых предприятий выше официальной на 70 %, реальная заработная плата выше официальной почти на 90 %, оборот занижается примерно на 70 %, примерно на 50 % выше официальных данных действительная численность малых предприятий». [5] Больше цифр в таблице 1, рисунках 2 и 3.

Таблица 1 – Малое предпринимательство в зарубежных странах [6]

Страна	Доля МСП в общем количестве хозяйственных субъектов, %	Доля МСП в ВВП, %	Занято в секторе МСП, %	Количество МСП на 1000 жителей, ед.
Бельгия	99,0	46,0	-	-
Великобритания	75,8	53,0	55,0	46,0
Венгрия	99,0	50,0	36,0-49,0	80,0
Германия	99,0	57,0	65,0	37,0
Индия	70,0-85,0	-	70,0	-
Испания	98,0	-	-	-
Италия	84,0	-	73,0	16,3
Канада	99,0	-	37,0-80,0	-
Киргизия	38,3	-	-	-
Китай	-	-	9,0	-
Корея	-	-	61,0	-
США	99,9	48,0	65,0	74,2
Тайвань	98,0	-	78,0	-
Узбекистан	-	12,6	-	-
Франция	99,9	-	65,0	35,0
Эстония	98,6	-	-	-
Япония	99,2	-	80,6	50

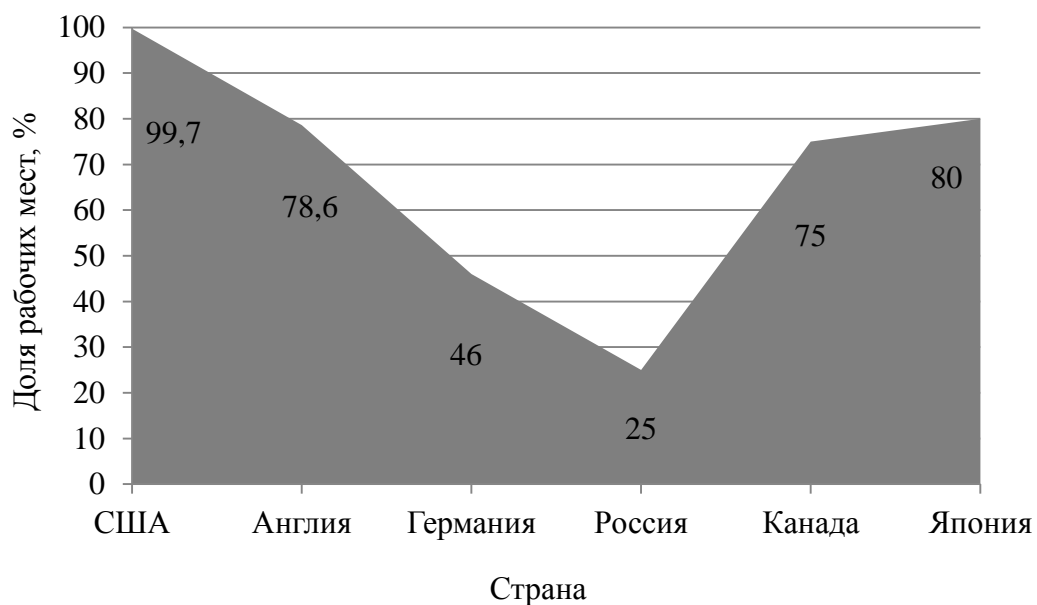


Рисунок 2 – Обеспечение малым бизнесом рабочих мест

Как видно из рисунка 2, лидерами по предоставлению рабочих мест являются страны северной Америки, Япония и Англия, а Германия, как и остальные страны западной Европы, обеспечивают лишь около 50 % населения рабочими местами. Россия среди вышеназванных стран занимает самую нижнюю позицию.

Похожее расположение имеют страны и по вкладу МБ в ВВП страны на рисунке 3.

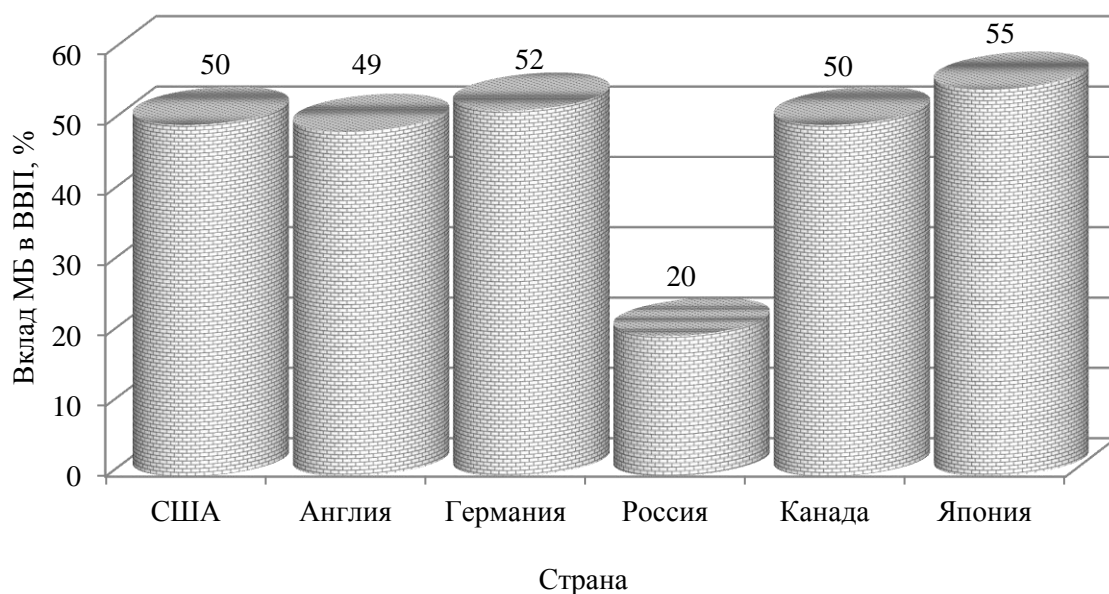


Рисунок 3 – Вклад малого бизнеса в ВВП страны

«Важным экономическим условием становления малого бизнеса, которое во многом зависит от эффективности методов государственного управления, регулирования и контроля, является наличие и степень развитости рынков факторов производства, таких как рынок капиталов, рынок труда, рынок инвестиционных товаров, включая землю и иные объекты недвижимости.

При этом подразумевается не просто существование в России этих рынков и наличие соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей их эффективную работу, но и возможность доступа на них малых предприятий, повышения их роли в формировании спроса, а также полной и достоверной информации о состоянии рынков, причем в национальном масштабе». [7]

«Рассмотрим подробнее, какое значение малый бизнес имеет для развития экономики государства, в частности России [8]:

- Малый бизнес – важный сектор экономики.

Малые предприятия гораздо более легко переносят изменения внешней среды. Когда в России в начале 90-х годов начался экономический спад, именно предприятия малого бизнеса смогли обеспечить России возможность подстроиться под новую рыночную конъюнктуру. Это демонстрирует гибкость и большую мобильность малого бизнеса, а также то, что они могут значительно помочь в укреплении рыночной экономики.

- Малый бизнес - один из источников налоговых поступлений.

Малый бизнес принимает участие в формировании бюджетов на всех уровнях.

- Социально-экономическая роль малого бизнеса.

Малый бизнес оказывает огромное влияние в сфере создания рабочих мест для населения, то есть данные предприятия повышают уровень занятости населения, уменьшая при этом, соответственно, уровень безработицы.

Кроме того стоит заметить, что часто малые предприятия обеспечивают работой социально-нестабильные слои населения, куда включены молодежь, женщины, иммигранты и т.д.». Основные преимущества и недостатки малого бизнеса представлены в таблице 2. [9]

Таблица 2 – Преимущества и проблемы малого бизнеса

Преимущества малого бизнеса	Проблемы малого бизнеса
<p>Близость к клиенту Тесный контакт с клиентом, что прекрасно позволяет малым предприятиям максимально быстро адаптироваться и проявлять гибкость в зависимости от пожеланий клиентов</p>	<p>Инвестирование в малый бизнес затруднено Несмотря на то, что государство оказывает поддержку малому бизнесу с помощью различных программ помощи, государственные структуры, имеющие достаточные средства, склонны вложить их в предприятия-лидеры на рынках. К тому же, существующая криминализация предприятий малого бизнеса частично связана непосредственно с отсутствием интереса к нему со стороны крупных инвесторов;</p>
<p>Способность постоянно изменяться и адаптироваться В виду того, что существует большая вероятность вытеснения крупными и средними предприятиями, малые предприниматели вынуждены искать новые способы снижения издержек, то есть приходится «бороться за выживание»;</p>	<p>Кредиты малодоступны Обычно у начинающего предпринимателя ограничены ресурсы для денежных вливаний, а чаще всего не имеется имущества, которым можно было бы обеспечить кредиты. Так банки не имеют достаточного стимула и велики риски для кредитования таких предприятий, даже при условии государственных программ поддержки малого предпринимательства;</p>
<p>Низкие накладные расходы Небольшие компании, как правило, лишены внутренней бюрократии, и могут держать расходы, в отличие от традиционной организации, где в процессе ее расширения круга управленческих задач, которые необходимо решать в кратчайшие сроки и они постоянно увеличиваются, на относительно низком уровне;</p>	<p>Лизинг или приобретение дорогого оборудования в кредит затруднены Первые взносы являются слишком высокими для большого количества начинающих малых бизнесменов.</p>
<p>Использование «малых ниш» Малые предприятия осознают необходимость по поиску микро ниш. Работая на первом этапе с минимальной прибылью, они нередко в качестве результата деятельности получают расширение ниши, которая с течением времени может стать новым источником дохода;</p>	
<p>Инновационный потенциал Малые предприятия вынуждены адаптироваться относительно внешней среды как в технологиях производства, так и в потребностях клиентов. Часто бывает, что руководители малых предприятий – предприниматели - новаторы в своей сфере;</p>	
<p>Возможность объединять усилия Для малых предприятий целесообразно создавать различного плана объединения как краткосрочного, так и долгосрочного характера с целью противостояния крупным и средним конкурентам на рынке.</p>	

Благодаря опыту стран с развитой рыночной экономикой известно, какое влияние на положение малого бизнеса оказывает на общее состояние и социально-экономический уровень развития страны. Быстрый рост числа малых предприятий тесно связан с появлением новых технологий, видов оборудования и техники, научных разработок, качественными переменами в развитии многообразных отраслей инфраструктуры, возрастанием роли сферы услуг в обществе. Так же этому способствует индивидуализация потребления, во многом изменившая направленность производства, его привычные и устоявшиеся приоритеты. Производственные возможности малого бизнеса, конкретные направления его развития состоят из тех рыночных ниш, которые большие фирмы оставили незанятыми, а малые видят возможность успешной деятельности и получения прибыли.

Сегодня нормативно-правовая среда многих стран предоставляет предпринимателям огромный выбор из существующего многообразия организационно-правовых форм. Предприятия малого бизнеса в мировом опыте – это малые предприятия различной организационно-правовой формы, фермерские хозяйства, индивидуальное предпринимательство и малый семейный бизнес. Согласно данным Мирового банка, общее число показателей, существующих на сегодня, по которым предприятие относится к субъектам малого предпринимательства, превышает 50. Однако наиболее часто применяемыми критериями являются следующие:

- средняя численность занятых на предприятии работников,
- ежегодный оборот, полученный предприятием, как правило, за год,
- величина активов.

Однако почти во всех развитых странах первым критерием отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства является численность работающих. Мы обратились к опыту организации малого бизнеса в различных правовых формах, доступных в четырех странах: Россия, США, Китай и Германия (таблица 3).

Таблица 3 – Сравнительная таблица в разрезе правовых форм малого предпринимательства, по странам

Страна	Правовые формы	Критерии отнесения к МСП
Россия	<ul style="list-style-type: none"> • Индивидуальный предприниматель (далее – ИП); • Крестьянское (фермерское хозяйство); • Общество с ограниченной ответственностью (далее – ООО) [10] 	<p>Численность рабочих составляет 15 человек для микропредприятия. Малые фирмы могут нанимать от 16 до 100 человек.</p> <p>Доля участия в уставном капитале организаций, фондов и фирм, которые не относятся к МСП бизнеса составляет 49 %.</p> <p>Для микрофирм выручка должны быть до 120 млн. рублей в год. У малого бизнеса — до 800 млн. рублей</p>
США	<ul style="list-style-type: none"> • Частный предприниматель (Sole Proprietorships); • Партнерства (Partnerships); • Корпорации (Corporations); • Корпорации типа S (S Corporations); • Компания с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company) [10] 	<p>Оптовая торговля: Не более 100 работников</p> <p>Розничная торговля и сектор обслуживания: Средние продажи (за 3 года) не должны превышать годовые продажи или прибыль в размере от 4 до 30 миллионов долларов</p> <p>Промышленное производство: Не более 500 работников, но в некоторых случаях до 1 500 работников</p>
Китай	<ul style="list-style-type: none"> • Индивидуальный предприниматель; • Предприятия с индивидуальными инвестициями; • Самостоятельные предприятия; • Артельные предприятия; • Компании с ограниченной ответственностью; • Акционерное общество с ограниченной ответственностью <p>Для иностранцев:</p> <ul style="list-style-type: none"> • представительство иностранной компании; • предприятие со 100%-ми иностранными инвестициями; • совместное предприятие [11] 	<p>Численность сотрудников не более 300 человек;</p> <p>Выручка от реализации до 80 млн. юаней в зависимости от вида деятельности;</p> <p>Стоимость активов не более 50 млн. юаней для архитектуры и сферы недвижимости</p>
Германия	<ul style="list-style-type: none"> • Общество гражданского права (GbR); • Открытое торговое общество (OHG); • Командное общество (KG) 	<p>Предприятия с численностью до 500 наемных работников и годовым оборотом до 50 млн. евро.</p> <p>Существует 4 категории малого бизнеса по количеству работающих на предприятии: от 20 до 49; от 50 до 99; от 100 до 199; от 200 до 499</p>

Как показано, во всех анализируемых странах существует возможность ведения бизнеса без регистрации юридического лица. В России, США и Китае это форма Индивидуального/частного предпринимателя, а в Германии – открытое торговое общество. Самого понятия ИП в Германии не существует. Индивидуальные предприниматели занимают нишу в области розничной и мелкооптовой торговле, оказывают услуги на местном уровне (формы неформальной занятости: репетиторство, выращивание плодово-ягодных культур, скота и прочие кустарные промыслы), что характерно для данных стран.

В случае совместного функционирования нескольких человек, создаются юридические лица. В России и Китае это общество (компания) с ограниченной ответственностью, в США – общее партнерство, в Германии – общество гражданского права. Так же существуют различные классификации партнерств в зависимости от специфичного распределения ответственности участников.

Особенно широкий выбор, как видно, предоставляется для китайских бизнесменов. Более того, в Китае отдельно существуют формы для иностранных граждан, желающих начать свое дело или просто инвестировать в местную экономику.

Касаемо основных критериев отнесения предприятий к малым можно выделить основные общие черты. К тому же, в 2015 году Российское государство пересмотрело критерии отнесения к малому предпринимательству. Теперь правила причисления фирм к малому или среднему бизнесу больше напоминают Европейские и Американские.

Как правило, на мировом уровне наиболее общими критериями отнесения к малому предпринимательству являются: численность работников, показатели оборота (выручки/прибыли), размер уставного капитала и величина активов.

В России и Германии малым предприятием признается организация с количеством рабочих, не превышающих 100 человек, не принимая во внимания исключения, касающиеся некоторых отраслей в Германии, для которых существуют иные численные нормативы. Однако в Китае численность рабочих не

должна превышать 300 человек. Данное различие можно списать на разницу в величине популяции.

«В отличие от Западной Европы и России, МСП в США выглядят достаточно крупно: согласно американскому законодательству к категории МСБ относятся хозяйствующие субъекты экономики с численностью персонала не более 500 человек. При этом МСП, в зависимости от того, в какой отрасли оно работает, может называться компания с числом сотрудников от 1 до 1500 человек и годовым оборотом, не превышающим \$15 млн». [13]

В законодательстве России, как и в Китае, учитывается критерий объема продаж (выручка), который приблизительно равен в обеих странах. [14]

«Если заходит речь о малом или среднем бизнесе, обычно имеют в виду конкретный образ типичного предприятия. Если малое – то стереотип организации, в которой все друг друга знают, которая сконцентрирована на одном виде деятельности, а также управляется единолично. Для среднего предприятия обычно характерно осуществление нескольких видов деятельности или участие в разных звеньях цепочки создания добавленной стоимости. Однако в разных странах в термины «малое» или «среднее» предприятие имеют существенно различающееся значение на уровне нормативной базы. В отдельных странах особенно выделяют малые предприятия, а в других не существует такого типа, как «средние». Это накладывает существенный отпечаток на политику государства в отношении поддержки малых и средних предприятия, а также на результаты научных исследований, особенно пользующихся межстрановыми сопоставлениями. По этой причине систематизация институциональных рамок для малого и среднего бизнеса, существующих в законодательных системах разных стран, представляет существенный научный интерес». [15]

Однако до сих пор в мире еще не пришли к единым стандартам определений малого и среднего бизнеса. Во многих странах и различных международных организациях они сильно различаются. Понятие малого предприятия, несмотря на

его широкую распространенность в социально-экономических исследованиях, до сих пор не имеет устойчивой дефиниции. [16]

Вероятно, такое положение дел в области определения единых мировых критериев по отнесению бизнеса к малому, среднему или крупному, может быть связано не иначе как с различием менталитетов стран, численности населения, годовых доходов и проч.

«Прошлая экономическая история и процесс развития экономики, уровень бюрократической системы, политическая стабильность, уровень среднего размера экономики, географический и социальный состав всех народов – все эти факторы повлияли на формирование национальных критериев малого и среднего бизнеса. Однако даже если бы критерии были бы приведены к единой шкале (например, по выручке в евро), гарантии сопоставимости не было бы из-за различия в уровне жизни и покупательной способности». [15]

1.2 Современные технологии налогообложения в РФ и зарубежных странах.

1.2.1 Россия.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ предпринимательскую деятельность можно вести как с образованием, так и без образования юридического лица. По состоянию на 2017-2018 года в России допускается ведение коммерческой деятельности в следующих формах:

- Индивидуальное предпринимательство. Гражданин вправе пройти процедуру регистрации в налоговой службе и получить статус ИП. С того момента, как запись об этом внесена в ЕГРИП, к коммерческой деятельности гражданина применяются все те правила, которые регулируют деятельность коммерческих организаций.
- Полное товарищество. Под этим понимается организованная деятельность 2 и более лиц, которые объединяются вместе и ведут коммерческую деятельность не от своего имени, а от лица товарищества. При этом они отвечают по долгам организации не только тем имуществом, которое передано ей, но и всем, что у них есть.
- Товарищество на вере. В принципе, эту ОПФ можно считать разновидностью товарищества, описанного выше, но тут есть одно небольшое отличие: кроме полных товарищей, которые действуют от имени организации и рискуют всем имуществом, есть и вкладчики-коммандитисты. Их ответственность не превышает пределов стоимости того имущества (или денежных средств), которое они внесли в капитал организации.
- Производственные кооперативы, они же артели. Здесь предусмотрено как объединение имущественных взносов, так и личное трудовое участие членов. При этом ответственность членов кооператива по обязательствам перед третьими лицами ограничивается лишь размером их паев. Характерной особенностью этой ОПФ является то, что при голосовании на

общем собрании размер пая, вложенного в организацию, не имеет существенного значения, т. к. действует правило «1 участник — 1 голос».

- Крестьянское (фермерское) хозяйство.

Хозяйственные общества подразделяются на 2 типа:

- ООО. Это самая распространенная из организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. В этом обществе уставной капитал делится на доли, принадлежащие участникам. Ответственность по долгам общества участники несут лишь в пределах той доли уставного капитала, которая принадлежит каждому из них.
- АО. В этом обществе уставной капитал делится на ценные бумаги — акции. Акционер не выходит из АО, а лишь продает свои акции другому акционеру или, если это допускается, другому лицу.

В свою очередь, АО по ныне действующему закону делятся на следующие типы:

- Публичные (ранее именовавшиеся ОАО). Здесь допускается свободный оборот акций и возможность их продажи любому лицу, желающему их приобрести.
- Непубличные. Оборот любых ценных бумаг совершается лишь внутри круга акционеров или иных лиц, указанных в законе или учредительных документах АО. [17]

Перечислим основные особенности организационно-правовых форм.

Особенности индивидуального предпринимательства:

- по обязательствам, связанным с предпринимательской деятельностью индивидуальный предприниматель отвечает всем своим имуществом;
- меньшие размеры штрафов при различных нарушениях, по сравнению с юридическим лицом;
- небольшая государственная пошлина и упрощенная процедура регистрации;

- возможность применения упрощенной системы налогообложения на основе патента;
- упрощенный вариант ведения бухгалтерского и налогового учета;
- возможность работать без открытия расчетного счета в банке;
- нельзя заниматься внешнеэкономической деятельностью;
- нельзя реализовывать спиртосодержащую продукцию;
- Вы можете быть одновременно зарегистрированы в качестве только одного Индивидуального предпринимателя.

Особенности юридического лица:

- ответственность учредителя (участника) юридического лица по обязательствам организации ограничена долей участника в уставном капитале;
- данная форма организации допускает совместное участие множества лиц в предпринимательской деятельности;
- при наличии более одного учредителя важные решения принимаются путем голосования на общем собрании учредителей и оформляются в форме протоколов;
- юридическое лицо одной формы может быть преобразовано в юридическое лицо другой формы, может быть подвергнуто процедуре слияния, разделения, поглощения, присоединения, выделения, что дает широкие возможности для приспособления к текущим потребностям бизнеса;
- возможность открыть филиал или представительство в другом городе или даже стране;
- общество обязано в установленном порядке открывать банковские счета на территории РФ и за ее пределами;
- довольно сложный бухгалтерский и налоговый учет;
- возможность быть учредителем в нескольких юридических лицах.

Рассмотрим традиционные формы налогообложения малых и средних предприятий в России:

ОСНО - Общая Система Налогообложения.

ЕНВД - Единый Налог на Вмененный Доход;

ЕСХН - Единый СельскоХозяйственный Налог;

ПСН - Патентная Система Налогообложения;

УСН - Упрощенная Система Налогообложения;

Общая Система Налогообложения

Существует только одна система налогообложения и это ОСНО. Все остальные системы налогообложения являются налоговыми спецрежимами, которые направлены на снижение налоговой нагрузки для малых предприятий. Любой вновь зарегистрированный бизнес изначально находится именно на налоге ОСНО и лишь потом переходит на более удобный для себя спецрежим.

При общей системе налогообложения уплачиваются следующие виды налогов: налог на прибыль организаций (20 %), НДФЛ (выплачивается предпринимателями вместо налога на прибыль — 13 %), НДС (18 %) и налог на имущество организаций (1—1,5 %), а также вне зависимости от системы налогообложения предприниматель обязан уплачивать взносы в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования. ОСНО - единственная система налогообложения, на которой платится налог НДС. [18]

Единый Налог на Вмененный Доход

Сумма налога при таком режиме зависит от физических показателей, например, от количества работников и т. д. Данный налог имеет преимущество в виде снижения себестоимости продукции, т. к. нет необходимости уплачивать, например, НДС. Чаще всего налогом ЕНВД пользуются индивидуальные предприниматели, второй формой собственности, к которой чаще всего применяют налог ЕНВД, является ООО.

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.

Данное налогообложение имеет ряд преимуществ перед остальными:

- Фиксированный платеж;
- Минимальная налоговая отчетность;
- Для торговли не нужен кассовый аппарат.

Налог ЕНВД особенно выгоден для сферы услуг и очень часто его можно просто обнулить с помощью уменьшения на взносы, которые ИП платит за себя. Расчет налога происходит по формуле и ежегодно корректируется с помощью специальных коэффициентов.

У налогообложения есть ряд ограничений по показателям, так, например, в случае если Ваша торговая площадь превышает 150 кв.м., то применять данный налог нельзя. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) применяется для определенных видов деятельности: розничной торговли, бытовых услуг, общественного питания и др. (есть специальный список видов деятельности, которые попадают под данное налогообложение.). С 2015 года на ЕНВД введен налог на имущество.

Единый Сельскохозяйственный Налог

Применяют данный налог предприниматели, фермеры и организации, деятельность которых связана с сельским хозяйством, с выращиванием и переработкой сельскохозяйственных культур и мяса.

Патентная Система Налогообложения

Отличительной особенностью налога ПСН является то, что он может применяться только индивидуальными предпринимателями. Перечень видов деятельности, к которым можно применять ПСН, ограничен и определяется на региональном уровне.

Налог является своеобразным патентом, который приобретает ИП для определенного вида деятельности. Применять патент можно только в регионе, котором он приобретен. Патент приобретается на срок от 1 до 12 месяцев. Стоимость патента рассчитывается по специальной формуле.

Упрощенная Система Налогообложения

Большая часть предприятий предпочитает использовать УСН. Упрощенная система налогообложения описывается в главе 26.2 НК РФ. По данной системе малый бизнес может облагаться ставками 6 % и 15 % в зависимости от объекта налогообложения (доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов). Переход на данную систему является добровольным, и предприниматель сам решает, будет ли это выгодно ему.

УСН можно назвать налогом организаций с формой собственности ООО. Все небольшие сферы производства, транспорта, а также почти 80% оптовой торговли + 30% розничной торговли именно на налоге УСН.

Отчетность по налогу УСН сдается в виде налоговой декларации 1 раз в год, для предпринимателей до 30 апреля, а для организаций до 31 марта.

Сам налог выплачивается авансовыми платежами ежеквартально. Налог УСН можно применять к большинству видов деятельности. С 2015 года на УСН введен налог на имущество. [19]

В основном малый бизнес (по большей мере это предприятия, работающие в сфере услуг и занимающиеся торговлей) использует два вида специальных налоговых режимов: ЕНВД и УСН.

Как и в России, в зарубежных странах применяется особый режим налогообложения малого предпринимательства. Практика показывает, что принятая во многих странах прогрессивная шкала налогообложения благоприятно сказывается на развитии малого бизнеса, т.к. дает возможность таким предприятиям на этапе становления платить налоги по минимальным ставкам. Например, помимо нашей страны, специальные налоговые режимы применяются

еще в таких странах как: Мексика (Мехико), Чили (Сантьяго), Бразилия (Рио-де-Жанейро) и Грузия (Тбилиси).

Налоговая нагрузка и условия налогообложения в России, в частности, налоговые ставки, являются одними из самых либеральных и конкурентоспособных в мире, что в целом создает благоприятные, с точки зрения налогообложения, условия развития бизнеса. Более того, существующие специальные режимы налогообложения малого бизнеса в России еще более снижают налоговое бремя, упрощают процесс налогового администрирования и мотивируют на выход из «теневых» сектора.

Подобные специальные режимы налогообложения малого бизнеса, из крупнейших развитых и развивающихся стран, существуют только в Бразилии и ЮАР. В странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития (34 страны): США, Великобритания, Германия, Франция, Норвегия, Австралия) специальные режимы налогообложения не используются. [20]

1.2.2 США.

50% поступлений в федеральный бюджет США — именно налоги. Поэтому попытка скрыть от государства свои доходы и уклониться от уплаты налогов считается тяжким преступлением. Вот как сказано в Своде законов США: «Тот, кто умышленно пытается любым способом уклониться от уплаты или избавиться от налога, предусмотренного данным Сводом законов США, а также от соответствующего платежа, виновен в совершении фелоний и должен быть наказан штрафом в размере до 100 тыс. долл. или лишением свободы на срок до пяти лет, либо обоими наказаниями вместе, с уплатой понесенных обвинением судебных издержек». Фелония — тяжкое преступление. Для корпораций сумма штрафа увеличивается до 500 тыс. долларов.

«Развитию малого бизнеса в США уделяется особое внимание. И для того, чтобы это развитие происходило более эффективно, существует ряд стимулов и льгот, которые облегчают налоговое бремя на малые предприятия». [21]

Организационно-правовые формы бизнеса в США.

При создании предприятия необходимо определить вид предприятия. Выбор той или иной формы предприятия определяет, какие именно формы налоговой декларации будет необходимо подавать. Наиболее часто встречающимися формами малых предприятий являются частный предприниматель (sole proprietorship), партнерство (partnership), корпорация (corporation) и корпорация типа S (S corporation) и компания с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company (LLC)).

Каждая форма собственности имеет свои, характерные для нее, внутреннюю структуру и юридический статус, размеры и сферы деятельности. Все формы собственности имеют свои преимущества и недостатки, и выбор каждой из них предполагает, как свою степень риска для владельцев, так и свои выгоды. Корпоративное законодательство США имеет двухуровневую структуру. Соответствующие законы принимаются на федеральном уровне и на уровне

штатов. Если штат не принял своего закона, то действует федеральное законодательство.

Частный предприниматель (Sole Proprietorships) (аналог Российского ИП)

Аналогично большинству других стран мира, физическое лицо может вести свой бизнес в форме индивидуального предприятия. Ответственность предпринимателя является неограниченной. Судебный иск может быть обращен на все его имущество. Эта форма избирается для мелких предприятий. Ее недостаток заключается в ограниченности финансовых возможностей. Единоличные предприятия действуют в области розничной и мелкооптовой торговли, оказывают услуги на местном уровне. В качестве единоличных предпринимателей, часто ведут свою деятельность биржевые маклеры. Исполнение каких-либо формальностей по регистрации единоличного предприятия не требуется. Единственный официальный документ - налоговая декларация. Финансовые записи не обязательны. Ведение их необходимо, прежде всего, в налоговых целях: предпринимательские расходы квалифицируются законодательством иначе, чем персональные. Для занятия некоторыми видами деятельности требуются лицензии административных органов Штата.

Владельцы предприятия данной организационно-правовой формы платят: подоходный налог, налог как лицо, работающее на себя, расчетный налог, налоги на социальное обеспечение и на программу «Медикер» (Medicare), налог в фонд выплаты пособий по безработице по соответствующему федеральному закону (FUTA), акцизный налог, подавать информацию о выплатах лицам, не являющимся наемными работниками, и операциями с другими лицами.

Партнерства (Partnerships) (аналог российского товарищества)

Партнерство – отношения, существующие между двумя или более лицами, которые присоединяются вести торговлю или предпринимательскую деятельность. Каждое из этих лиц вносит вклад деньгами, собственностью, трудом или навыками и предполагает получить долю доходов или понести долю потерь от занятий предпринимательской деятельностью.

Партнерство должно подавать ежегодную налоговую декларацию о доходах, вычетах из налогооблагаемой базы, прибылях, потерях и т.п. в результате своей деятельности, но оно не обязано платить подоходный налог. Вместо этого оно «передает» свои доходы и потери партнерам. Каждый партнер включает свою долю дохода или потерь партнерства в свою налоговую декларацию.

Общее партнерство (General Partnership)

Общее партнерство или просто партнерство функционирует на основе закона о партнерствах и договора между партнерами, если таковой имеется. Законодательные нормы, регулирующие деятельность партнерств, носят диспозитивный характер. Они применяются судами в том случае, если предприниматели, образовав партнерство, не заключили письменного договора, или если он недостаточно полный. Партнеры имеют равные права на управление и имущество партнерства, если иное не определено в соглашении между ними. При учреждении партнерства новое юридическое лицо формально не образуется. Вместе с тем, партнерства обладают признаками самостоятельного делового предприятия. Они имеют право быть занесенными в регистр деловых предприятий и вступать во взаимоотношения с третьими лицами как отдельная фирма и пр. Как и в единоличных предприятиях, предприниматели партнерств несут неограниченную ответственность по обязательствам партнерства. Ответственность носит солидарный характер. Это означает, что третьи лица могут направить имущественный иск в адрес одного из партнеров, который, переадресует его за вычетом своей доли другому партнеру. При выбытии одного из партнеров или при вступлении нового партнерство обычно прекращает свое существование, т.е. оно должно быть переоформлено.

Партнерство в США не платит налогов, т.к. налоги уплачиваются с доходов, входящих в его состав предпринимателей. Партнерства, однако, оформляют налоговые декларации. Затем каждому партнеру направляется специальная форма К1, устанавливающая его долю в прибылях и убытках партнерства. Она подается в налоговые органы совместно с декларацией об индивидуальных доходах.

Налогом облагаются не только средства, которые поступили в распоряжение партнеров, но и реинвестированная часть дохода партнеров.

Партнерство с ограниченной ответственностью (Limited Partnership) (аналог российского товарищества на вере)

Главной особенностью партнерства с ограниченной ответственностью является наличие двух категорий участников - партнеров с полной и ограниченной ответственностью. Партнеры с ограниченной ответственностью отвечают по обязательствам партнерства только в пределах своего вклада. Обычно партнеры ведут дела партнерства с полной ответственностью, а партнеры с ограниченной ответственностью играют пассивную роль вкладчиков капитала. Число участников партнерств обычно ограничено. Партнерства являются удобной формой объединения высококвалифицированных специалистов для занятия профессиональной деятельностью в сфере юридических и финансовых услуг, медицины и т.д. Обычно это мелкие и средние предприятия. Однако известны случаи, когда в виде партнерств функционировали весьма крупные предприятия. В частности, в качестве партнерств зарегистрированы многие ведущие аудиторские фирмы, включая те, которые входят в число "большой шестерки" аудиторских компаний.

В качестве партнеров могут выступать как физические, так и юридические лица. В США партнерства регулируются Единообразным законом об ограниченных партнерствах, принятом в 1916 году и действующим в 47 штатах, а также Исправленным единообразным законом, 1978. Для создания партнерства требуется как минимум один полный и один ограниченный партнер. Создание партнерств требует выполнения некоторых официальных формальностей: партнеры должны передать в секретариат штата подписанный ими сертификат, содержащий сведения о роде деятельности партнерства, его членах, структуре капитала и пр. С налоговой точки зрения положение ограниченных партнерств аналогично общим партнерствам.

Вообще, партнерства как организационная форма бизнеса играют в США значительно большую роль, чем у нас их российский аналог - товарищества. Весьма широко партнерства применяются в международном бизнесе и оффшорных схемах. В связи с налоговой реформой 1986 года преимущества, которые имели в США партнерства по отношению к корпорациям, значительно снизились. Это связано с тем, что корпорации, имеющие статус малых (small corporation), были освобождены от налогов на корпорации. Таким образом, налоговое положение партнерств и малых корпораций практически уравнилось. Единственным сохранившимся налоговым преимуществом партнерств является то, что число их членов в США не ограничено. Малая корпорация не может иметь более 35 членов. Кроме того, ее акционером не может быть иностранец, а участником партнерства - может, и это весьма характерно. Партнерства потеснили и такая относительно новая форма бизнеса как компания с ограниченной ответственностью, речь о которой пойдет несколько ниже.

Корпорации (Corporations)

При образовании корпорации будущие акционеры обмениваются деньгами, собственностью или и тем, и другим для формирования акционерного капитала. При подсчете налогооблагаемого дохода корпорация использует те же вычитания из налогооблагаемой базы, что и частный предприниматель. Корпорация также может применять те же специальные отчисления из налогооблагаемой базы. В части выплаты федерального подоходного налога корпорация типа С рассматривается как отдельная организация-налогоплательщик. Корпорация ведет предпринимательскую деятельность, получает чистую прибыль или несет чистые потери, платит налоги и распределяет прибыль между налогоплательщиками.

Доход, полученный корпорацией, облагается налогом в момент его получения, а затем дивиденды, распределяемые между акционерами, облагаются налогом в момент их распределения. Тем самым создается двойное налогообложение. Корпорация не имеет права вычитать из налогооблагаемой базы дивиденды,

распределяемые между акционерами. Акционеры не имеют права вычитать из налогооблагаемой базы потери или доходы корпорации.

Владельцы предприятий форм Корпорации (Corporations) и Корпорации типа S (S Corporations) платят: подоходный налог, платит расчетный налог, акцизный налог, подавать отчетность по налогам, удерживаемым работодателем из заработной платы лиц, работающих по найму:

- налогам на социальное обеспечение и на программу «Медицинское обеспечение» (Medicare), а также об удержании налогов из заработной платы;
- налогам в фонд выплаты пособий по безработице по соответствующему федеральному закону (FUTA);
- платить налоги, удерживаемые работодателем из заработной платы лиц, работающих по найму.

Есть три основных типа корпораций:

Закрытая корпорация (Close Corporation)

Такого типа корпорации часто подходят для физических лиц, которые хотят создать компанию сами по себе или в составе небольшой группы людей, большинство из которых будут участвовать в управлении и владеть акциями. Хотя законы, касающиеся закрытых корпораций, изменяются от штата к штату, держатели акций закрытых корпораций могут выступать как товарищество, избегая множества формальностей, требуемых от открытых корпораций.

Открытые корпорации (General Corporations)

Этот тип корпораций рассчитан на деловых людей, создающих корпорацию, в которой будет более тридцати держателей акций, или которая будет предлагать акции к открытой подписке в значительном масштабе.

Корпорации типа S (S Corporations)

Корпорациями типа S называются корпорации, которые предпочитают «передать» корпоративный доход, потери, вычитания из налогооблагаемой базы и налоговые вычеты своим акционерам на предмет их федерального

налогообложения. Акционеры корпораций типа S отчитываются в налоговых декларациях за переданные им доходы и потери, а налог, причитающийся с них, рассчитывается по ставкам подоходного налога с физических лиц. Это позволяет корпорациям типа S избежать двойного налогообложения корпоративного дохода. Корпорации типа S отвечают за уплату налогов на определенные косвенную прибыль и пассивный доход.

После принятия Закона о налоговой реформе 1986 S-корпорации стали очень привлекательным видом предприятия с точки зрения налогообложения. В основном S-корпорация учитывает доход так, как если бы владельцы были "Партнерами". Убытки корпорации также передаются корпорацией ее акционерам. Статус малой корпорации предоставляется при наличии следующих условий:

- корпорация должна быть американской (domestic);
- она не может иметь более 35 акционеров;
- акционерами должны быть, как правило, частные лица;
- акционерами малых корпораций могут быть исключительно резиденты США;
- допускается выпуск только одного типа акций.

Компания с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company (LLC))

Компания с ограниченной ответственностью – это форма предприятия, разрешенная правилами, действующими в штате. В каждом штате могут действовать разные правила. Владельцы компании с ограниченной ответственностью называются ее членами. Поскольку большинство штатов не ограничивает круга владельцев, членами компании с ограниченной ответственностью могут быть физические лица, корпорации, прочие компании с ограниченной ответственностью и зарубежные организации. Количество членов не ограничено. Большинство штатов признает компании с ограниченной

ответственностью, «имеющие одного члена», т.е. принадлежащие одному владельцу.

Некоторые типы предприятий, такие как банки и страховые компании, не могут быть компаниями с ограниченной ответственностью. Зарубежные компании с ограниченной ответственностью подпадают под действие специальных правил.

LLC удачно сочетают в себе преимущества налогообложения на одном уровне (как у партнерств), и ограниченную ответственность участников (как в корпорациях). С другой стороны, корпорация является более стабильной и защищенной формой компании. [10, 22]

Существует пять основных видов налогов для малых предприятий:

- Налог на прибыль организаций (Income tax);
- Расчетный налог (Estimated tax);
- Налог с лиц, работающих на себя (Self-employment tax);
- Налоги, удерживаемые работодателями из заработной платы лиц, работающих по найму (Employment taxes);
- Акцизный налог (Excise tax). [23]

Подоходный налог (Income Tax)

Все предприятия за исключением партнерств должны подавать ежегодные подоходные налоговые декларации. Партнерства подают налоговые декларации для сведения. Используемая форма отчетности зависит от типа предприятия.

Федеральный подоходный налог выплачивается по мере получения доходов. Подоходный доход обычно удерживается из зарплаты наемных работников. Если налог не удерживается из вашей зарплаты или размер этого удержания недостаточен, вы должны платить расчетный налог. Если вы не должны платить расчетный налог, вы должны полностью уплатить причитающуюся с вас сумму налога при подаче налоговой декларации.

Расчетный налог (Estimated tax)

Обычно необходимо платить налоги, зависящие от размера дохода, включая налог на лиц, работающих на себя, внося периодические выплаты расчетного налога в течение года.

Налог с лиц, работающих на себя (Self-Employment Tax)

Главными составляющими налога с лиц, работающих на себя (Self-Employment Tax (SE tax)), являются налог на социальное обеспечение (social security) и на программу «Медикер» (Medicare). Выплачиваемый налог на лиц, работающих на себя (SE tax), вносит вклад в личное обеспечение в рамках системы социального обеспечения, включающее пенсионные льготы, льготы по нетрудоспособности, льготы для супругов, переживших своего супруга(у), и льготы больничного страхования (по программе «Медикер» (Medicare)). Налог платится в случае если выполнено любое из следующих условий:

- Чистый доход от работы на себя составляет 400 долларов или выше.
- Если работодателем является церковь или приравненная к ней в данном случае организация, контролируемая церковью (в качестве которой не может выступать священнослужитель или член религиозного ордена), которые предпочли освободиться от уплаты налога на социальное страхование и налога по программе «Медикер», вы должны платить налог на лиц, работающих на себя (SE tax), если размер зарплаты, полученной вами от церкви или таковой организации, составил 108 долларов 28 цента или более.

Налоги, удерживаемые работодателями из заработной платы лиц, работающих по найму (Employment/ payroll Taxes)

Если в штате есть наемные работники, то работодатель несет определенную ответственность за удержание налогов из заработной платы лиц, работающих на зарплату. Необходимо платить эти налоги и представлять определенные формы. В число налогов, удерживаемых работодателями из заработной платы лиц, работающих на зарплату (employment taxes), входят следующие:

- Налог на социальное страхование (Social security tax) и налог по программе «Медикер» (Medicare tax)

- Федеральный подоходный налог, удерживаемый из заработной платы (Federal income tax withholding)

- Налог в фонд выплаты пособий по безработице (FUTA) (Federal unemployment (FUTA) tax)

Акцизный налог (Excise Tax)

Если компания занимается определенными видами отраслей или продает определенные виды товаров или услуг, несет ответственность за акцизы на эти операции и деятельность, например, топлива и транспорт и связь. Акцизный налог - это косвенный налог, то есть он не выплачивается непосредственно потребителем продукта. Налог может рассчитываться как процент от цены продукта или услуги (ad valorem) или как фиксированная сумма в долларах. Различные отрасли промышленности подвержены различным акцизам, и каждый рассчитывается и сообщается с использованием собственной налоговой формы. [23, 24, 25]

1.2.3 Германия.

Формы малого бизнеса в Германии

Самой распространенной формой малого бизнеса в Германии является общество гражданского права (GbR). Организовать его могут согласно гражданскому праву несколько учредителей, для этого только необходимо заключить договор между лицами, согласно которому будет реализоваться бизнес-идея. Зарегистрированное на территории Германии предприятие может пользоваться всеми свободами, выполнять обязанности коммерческих компаний и нести риски только после приобретения определенной значимости. Это значит, что предприятие становится коммерческим только после того, как величина его оборота, размер капитала, объем функций, количество сотрудников перестанут соответствовать простым организационным формам. Деятельность предприятия после этого может считаться коммерческой согласно правилам Торгового уложения.

Еще одна форма малого бизнеса в Германии - открытое торговое общество (OHG), где учредителями могут быть несколько человек. OHG не является юридическим лицом, хотя имеет полное право владеть имуществом, брать на себя различные обязательства, выступать от имени компании в суде. Целью таких обществ является получение прибыли от осуществления своей коммерческой деятельности. Между учредителями общества заключается письменный договор, где обязательно должны быть подписи всех учредителей компании. Учредителями общества могут быть физические и юридические лица, которые имеют право лично представлять OHG. Руководство общества может осуществляться как одним учредителем отдельно, так и коллективно, всем составом. Все участники общества несут полную ответственность за имущество, доходы и долги компании. Проходит регистрацию OHG в районном суде, после нее название компании вносится в единый торговый реестр.

Командное общество (KG) - форма осуществляемой на территории Германии коммерческой деятельности. Отличается от OHG тем, что KG является юридическим лицом и имеет ограниченную долю участников некоторых учредителей-коммандитистов. Больше всего такая форма предприятий подходит для среднего бизнеса.

В Германии существуют еще две формы коммерческой деятельности, которые подходят только для крупных предприятий - это акционерные общества (AG) и общества с ограниченной ответственностью (GmbH).

Налоговая система

Налоговая система Германии является довольно сложной для иностранных пользователей. Это связывают с наличием большого количества инструкций. Экономические эксперты относят эту особенность немецкой системы к подходу властей Германии к вопросам налогообложения внутри страны. Они считают высокую налоговую нагрузку главным «гарантом» доходов государства. Налоговая система Германии – это «атлант» всей ее экономической системы, поэтому контролю над взиманием налогов уделяется пристальное внимание со стороны немецкого правительства. Главный закон Германии, регулирующий налогообложение в стране, называется «Порядок взимания налогов». Немцы еще любят называть его налоговой «конституцией».

Основными видами налога МСП являются налог на прибыль предприятий (Körperschaftsteuer) и налог на хозяйственную деятельность (Gewerbesteuer). К налогам на имущество относятся налог на землю (Grundsteuer). Наиболее значимыми налогами на сделки и потребление являются налог на приобретение имущества и НДС. [28]

Налог на прибыль предприятий (Körperschaftsteuer)

Налогом на прибыль предприятий облагаются доходы юридических лиц, место регистрации или головного офиса которых находится на территории Германии. Налоговая ставка составляет 25%. Налогооблагаемой базой является

прибыль предприятия за вычетом сумм, использованных на получение этой прибыли.

Есть еще промысловый налог (Gewerbesteuer), или так называемый налог на бизнес. Промысловый налог с юридических лиц является одним из основных местных налогов. Этим налогом облагаются предприятия, общества, физические лица, которые занимается промышленной, торговой и другими видами деятельности. Не облагается налогом доход лиц свободных профессий (врач, архитектор, инженер, физиотерапевт, адвокат, аудитор, налоговый советник, музыкант, художник, журналист и т. д.). Налогооблагаемая база: прибыль. Физические лица и товарищества на основе персонального участия могут претендовать на не облагаемый налогом минимум дохода в 24 000 евро в год. Он является базисом для сложных расчетов суммы налога. Налоговая ставка определяется муниципальными органами и составляет от 14% до 17,15%.

Налог на недвижимость в Германии в точном понимании этого слова не существует вообще. Используя язык немецкого закона, правильнее говорить о поземельном налоге – Grundsteuer, который ежегодно платят собственники земельных участков, домов, квартир, гаражей, магазинов, лугов и полей.

Налог на доходы от хозяйственной деятельности

В соответствии с Законом о подоходном налоге (EStG) доходы от хозяйственной деятельности равняются прибыли, указанной в подготовленном балансе. Зарубежные предприниматели, намеревающиеся учредить фирму в Германии, должны декларировать эту прибыль в соответствии с действующими на территории Германии торговыми и налоговыми актами. Партнерства и товарищества (открытые торговые общества, коммандитные товарищества) декларируют свою прибыль в своем качестве обществ, но подоходный налог как с таковых с них не снимается. Только сами партнеры/товарищи несут налоговые обязательства в соответствии с правилами уплаты подоходного налога с физических лиц.

Налог на заработную плату

Налог на заработную плату является специфической формой подоходного налога. Им облагаются только доходы, полученные от трудовой деятельности в качестве наемного работника. Работодатель обязан удержать причитающийся налог на заработную плату согласно таблице налогов на заработную плату и внести его в соответствующий финансовый орган. Работодатель несет персональную ответственность за это. Эта процедура налогообложения действительна и для представительств иностранных фирм в стране.

Налог на добавленную стоимость

Налогом на добавленную стоимость, в принципе облагается любая услуга, которую предприниматель осуществляет за плату в процессе своей предпринимательской деятельности. Таким образом, объектом налогообложения является любая услуга, непредназначенная для личного потребления, а также ввоз предметов из стран, не являющихся членами ЕС. Приобретение товаров в рамках Европейского сообщества облагается НДС только в случае, если оно производится за оплату на территории страны. По общему правилу НДС уплачивает предприятие, предоставляющее товар или услугу. Однако в случае сделок купли-продажи в рамках сообщества НДС из практических соображений уплачивается покупателем.

НДС начисляется на всех этапах, т. е. с первоначальной поставки производителя до последней поставки конечному потребителю.

Из суммы налога, определенного приложением налоговой ставки к базе исчисления, вычитается НДС, записанный в фактуре предпринимателя другими предприятиями. Система уплаты НДС посредством вычетов до обложения налогом способствует тому, чтобы предприниматели, с которых причитается уплата налогов могли использовать поставки и другие услуги, практически, без уплаты налога и, чтобы эффективно налогом облагался только оборот в размере соответствующей возросшей добавленной стоимости. Лишь когда определенная

услуга выйдет за рамки фирменной сферы – по правилу с переходом к следующему получателю – налог становится эффективным.

В качестве предварительного налога вычитается НДС за импортные товары, который уплачивается при ввозе товаров, а также и налог за приобретение предметов. Согласно Закону о НДС в Германии действуют две налоговые ставки: общая налоговая ставка, составляющая 19 % и пониженная – 7 %.

Большая часть оборотов облагается общей налоговой ставкой. Пониженная налоговая ставка применяется главным образом при поставках, личном пользовании и ввозе большинства продуктовых товаров (за исключением напитков) и в сфере деятельности заведений общественного питания. Определенные льготы предусмотрены и для мелких предприятий. НДС не взимается, например, с экспортных поставок и давальческой обработки предметов, предназначенных для экспорта, с поставок в рамках ЕС, с предоставления кредита, передачи в аренду и аренды земель, с оборотов в медицинской и социальной сферах.

Оплата труда сотрудников и связанные с этим расходы

- Работа с ежемесячной зарплатой менее 400 евро не считается «основной». Работодатель выплачивает поушально 25 % от суммы зарплаты на социальное страхование и налоги. Работник не платит ничего.

- Начиная с 400,01 евро работник имеет полноценное пенсионное, медицинское страхование и страхование на случай безработицы. Работодатель платит в среднем 21 % от суммы зарплаты. Из зарплаты работника так же вычитаются взносы на оплату вышеуказанных страховок.

- При этом, начиная с 800, - евро размер этих взносов равен сумме оплачиваемой работодателем, т.е. в среднем 21 %, а в диапазоне от 400,01 евро до 800 евро прогрессивно увеличивается от 0 до 21 %.

Размер налога с зарплаты зависит от налогового класса (т.е. семейного положения). До определенной суммы налог не взимается. Далее – прогрессия, начиная с 16 %.

При приеме на работу сотрудников, являющихся в настоящее время безработными, немецкая фирма может получать доплату (дотацию) в размере до 70 % от суммы всех затрат, связанных с зарплатой.

Существуют государственные дотации для производственных и перерабатывающих предприятий в размере до 30-35 % инвестиций в основные фонды, а также дотации для вновь созданных предприятий, поощряющие создание новых рабочих мест (до 50 000 евро безвозмездных дотаций за каждое рабочее место). [29]

1.2.4 Европа и Азия.

Рассмотрим обзорно основные черты налогообложения в нескольких самых значимых странах Европы.

Требования к отчетности в Великобритании менее строгие, нежели в Германии. Существует возможность применения ускоренной амортизации предприятиями. Можно отметить очевидное, что в Лондоне самый высокий налог на имущество организаций. Налог уплачивается с рыночной стоимости имущества, а не с балансовой.

Возможность применения ускоренной амортизации существует и во Франции и Германии, где допускается списать в первый год 40-50 % приобретенного оборудования.

Так же во Франции предусмотрены налоговым законодательством специальные налоговые режимы. Согласно им применяются упрощенные и вмененные налоги, а также использовать упрощенный налоговый режим декларирования прибыли. Только созданные предприятия освобождаются от уплаты налогов на первые 2 года. Особое внимание государство уделяет тем, кто хочет создать малый бизнес в экономически слабо развитых районах, на такие предприятия распространяются скидки и они освобождаются от уплаты налогов в социальные фонды. [21]

Налоговая система Франции

Налоговая система Франции известна тем, что именно в этой стране впервые был введен НДС в 1954 году. В настоящее время французское налогообложение является образцом стабильности в отношении установленных налогов и правил их применения. Ежегодно во Франции пересматриваются ставки по налогам из-за сложившейся нестабильной ситуации в экономике.

Налоги во Франции можно поделить на 2 вида, как и налоги других стран: прямые и косвенные.

Прямые налоги федерального значения включают в себя следующий перечень:

- Налог на недвижимое имущество. Дополнительно во Франции действует налог на новую недвижимость. К примеру, приобретая квадратные метры в новостройке, рядовой француз может заплатить 19,6 % от их стоимости в качестве налога. Эта сумма может быть возвращена владельцу недвижимости по истечении 20 лет при одном условии – в случае ее продажи владельцем. Возмещается налог в пропорциональном размере.
- Подоходный налог для физлиц. В отличие от других стран во Франции этот налог обеспечивает лишь пятую часть (20 %) всех налоговых поступлений. Ставка налога имеет прогрессивный характер и может достигать до 52 %. Налог действует с 1914 года.
- Налог на прибыль юр. лиц. Он был принят сразу после окончания Второй мировой войны. Ставка составляет 33 %.
- Общий социальный налог. Одной из особенностей французского налогообложения является высокая ставка взносов на социальное обеспечение. Так государство обеспечивает исполнение своих социальных обязательств.
- Солидарный налог на состояние. Он предназначен для финансирования государственных программ по выплате малоимущим слоям населения субсидий и других социальных пособий.

Также на федеральном уровне взимаются косвенные налоги:

- НДС;
- надбавка на бензин (налог обеспечивает до 9 % налоговых поступлений в бюджет страны);
 - акцизы на алкоголь, табак и спички;
 - сборы на регистрацию услуг, марки, операции на бирже и другие.

Французские органы местного управления могут дополнительно взимать прямые (налоги на землю, налог на жилье, профессиональный налог на частную экономическую практику) и косвенные налоги (автотранспортный налог, сборы

на электричество, за смену владельца собственности). В настоящее время во Франции рассматриваются законопроекты, которые дадут местным властям право на повышение ставок по местным налогам.

Налоговая система Великобритании

Налоговая система Великобритании представлена 2 уровнями:

- уровень государственного (центрального) правительства;
- уровень местных правительств.

Центральное правительство взимает следующие налоги: подоходный, НДС, акцизы на табак, алкоголь и бензин, корпоративный налог, гербовый сбор, взносы на социальное страхование, в том числе обязательное медицинское страхование (ОМС). Местное налогообложение подразумевает налог на недвижимость коммерческой сферы, сборы за уличные парковки, государственные гранты и другие.

Как и во многих других европейских государствах, основным налогом в Великобритании является подоходный налог. Ставки по нему прогрессивные и зависят от вида дохода (банковский вклад, дивиденды, оплата труда и другие доходы). В целом они могут достигать до уровня в 40 %. И здесь у англичан есть одна небольшая особенность. Все население страны делится на резидентов и нерезидентов (как и в России). Резиденты уплачивают налог со всех своих доходов, полученных на территории Великобритании и за ее пределами. Нерезиденты обязаны уплачивать подоходный налог с доходов, полученных ими в пределах страны.

Английская система налогообложения имеет одну очень интересную особенность, которая нам, гражданам РФ, может показаться несколько странной. Налоговый год в Великобритании начинается не 1 января, а 6 апреля и заканчивается 5 апреля следующего года. Это связано с переходом Великобритании с Юлианского календаря на Григорианский, из-за которого получилась разница в 11 дней. Поэтому английские власти, решив, что не хотят терять часть налогов, перенесли начало налогового периода на 5 апреля.

С 1800 года первым днем налогового периода утверждено 6 апреля. Это дата и действует до сих пор.

Корпоративный налог предполагает налогообложение прибыли компаний. В стране принята система обложения налогом по 2 уровням. Она действует с 2006 года. Если компания получила прибыль в размере 1,5 млн фунтов и больше, то в этом случае применяется налоговая ставка 30 %. Если доход составил менее 1,5 млн фунтов, то он облагается по ставке 19 %.

Весьма необычным для российского восприятия является гербовый сбор. Он уплачивается не только при операциях по купле и продаже ценных бумаг. Ставка его составляет 0,5%. Также им облагается покупка объектов недвижимости. Ставка зависит от стоимости имущества, но не может быть более 7%.

В соответствии с законодательством Республики Сингапур допускается использование следующих организационно-правовых форм для ведения бизнеса:

- Индивидуальное предпринимательство (sole proprietorship). Регистрация в качестве индивидуального частного предприятия осуществляется в соответствии с Актом Республики Сингапур о регистрации деятельности (Business Registration Act). Индивидуальный предприниматель несет неограниченную ответственность по своим обязательствам. В наименовании индивидуального частного предприятия может использоваться слово «компания» — Company (сокращение — Co), но не может быть использовано слово «ограниченный» — Limited (Ltd), указывающее на ограниченную ответственность.

- Товарищество (partnership). В Сингапуре может быть зарегистрировано полное товарищество (с неограниченной ответственностью всех участников) или ограниченное товарищество (товарищество, в котором хотя бы один участник несет ограниченную ответственность). В зависимости от типа товарищества его регистрация может осуществляться в соответствии с Актом Республики Сингапур о товариществах (Partnership Act), созданным на основе английского Partnership Act 1890 г., или в соответствии с Актом Республики Сингапур об ограниченных товариществах (Limited Partnership Act), принятым в 2008 г. Максимальное

количество лиц, которые могут являться участниками товарищества, составляет 20 физических и/или юридических лиц. В наименовании товарищества может использоваться слово «компания» — Company (сокращение — Co), но не может быть использовано слово «ограниченный» — Limited (Ltd), указывающее на ограниченную ответственность.

- Товарищество с ограниченной ответственностью (limited liability partnership) – особый вид товариществ. Регистрация товариществ с ограниченной ответственностью осуществляется в соответствии с Актом Республики Сингапур о товариществах с ограниченной ответственностью (Limited Liability Partnership Act), принятым в 2005 г. Данный акт предусматривает, что остальное законодательство о товариществах не применяется по отношению к товариществам с ограниченной ответственностью. Все участники товарищества с ограниченной ответственностью несут ограниченную ответственность в пределах вкладов в складочный капитал. В отличие от остальных типов товариществ количество участников товарищества с ограниченной ответственностью не ограничено.

- Компания (company). Компания является основной организационно-правовой формой для ведения бизнеса в Сингапуре. Регистрация компаний осуществляется в соответствии с Актом Республики Сингапур о компаниях (Companies Act). В соответствии с этим актом в Сингапуре может быть зарегистрирована иностранная или сингапурская компания. Сингапурская компания может быть неограниченной (участники компании несут неограниченную ответственность по обязательствам компании), компанией с ответственностью в пределах гарантии, компанией с ответственностью в пределах акций (акционерного капитала).

- Траст (business trust). Доверительная собственность (траст) в Сингапуре регистрируется в соответствии с Актом о трастах (Business Trust Act), если данный траст отвечает установленным законодательством требованиям. [31]

1.2.5 Китай.

В КНР существует несколько видов организационно-правовых форм ведения предпринимательской деятельности. Самая удобная из них – компания. Законом КНР «О компаниях» предусмотрена возможность создания компаний с ограниченной ответственностью (со специальными требованиями к компаниям с одним участником и государственным компаниям) и акционерных компаний с ограниченной ответственностью (делятся на публичные и непубличные компании). При регистрации к акционерным компаниям применяются более жесткие требования, чем к компаниям с ограниченной ответственностью.

Правовые формы юридических лиц Китая отличаются значительным своеобразием. Поскольку легальное определение понятия «юридическое лицо» появилось в китайском законодательстве сравнительно недавно, исследование развития законодательства Китая как делового партнера в данной области представляет значительный интерес. [32]

Список форм:

合伙企业 - Товарищеское предприятие (Товарищество)

公司 - Компания (общество)

农民专业合作社 - Крестьянский профессиональный кооператив

中外合资经营企业 - Предприятие с совместным хозяйствованием китайских и иностранных инвестиций (совместное предприятие)

中外合作经营企业 - Предприятие с совместным хозяйствованием китайской и иностранной кооперации

外资企业 - Предприятие с иностранным капиталом (Предприятие со 100 % иностранными инвестициями)

外国企业常驻代表机构 - Постоянно аккредитованная представительская структура иностранного предприятия (Представительство)

个人独资企业 - Предприятие с индивидуальными инвестициями

个体工商户 - Индивидуальный предприниматель. [33]

Все предприятия Китая платят одинаковые налоги. Существует исключение для фирм, занимающихся реализацией товаров, переработкой сырья по договору подряда, выполняющие работы по ремонту, сборке и комплектации, они

уплачивают НДС, а предприятия, занимающиеся реализацией других работ и услуг уплачивают налог на предпринимательскую деятельность.

В настоящий момент в Китае существует 17 налогов:

налог на доходы предприятий (корпоративный подоходный налог), Стандартная ставка налога на доходы предприятий составляет 25 %. Для малых малорентабельных предприятий ставка налога составляет 20 %

- налог на доходы физических лиц,
- НДС,
- потребительский налог,
- налог на предпринимательскую деятельность,
- транспортный налог,
- налог на приобретение автотранспорта,
- налог на переход прав,
- налог на недвижимость,
- налог на прирост стоимости земли,
- налог на использование городских земель,
- ресурсный налог,
- налог на городской ремонт и строительство,
- налог на табачный лист,
- сбор за занятие пахотных земель,
- дополнительный сбор на образование
- гербовый сбор

Любое предприятие в Китае будет уплачивать:

- налог на доходы предприятий;
- НДС или налог на предпринимательскую деятельность;
- налог на городской ремонт и строительство и дополнительный сбор на образование, которые рассчитываются с суммы фактически уплаченного НДС, налога на предпринимательскую деятельность и потребительского налога;

- гербовый сбор, взимаемый при оформлении различного рода документов.

Будет ли предприятие уплачивать остальные налоги – зависит от действий самого предприятия. В случае покупки автомобиля, организация обязана уплатить налог на приобретение автотранспорта при покупке, а затем ежегодно уплачивать транспортный налог.

В случае импорта из-за рубежа товаров, которые китайское налоговое законодательство относит к потребительским (подакцизным), предприятие обязано при импорте уплатить потребительский налог.

Если предприятию будет выделен земельный участок в городе или поселке, оно обязано уплачивать налог на использование городских земель.

При передаче права пользования земельным участком будет взиматься налог на прирост стоимости земли. И так далее.

Не стоит забывать, что на предприятия также возлагаются обязанности налоговых агентов, то есть обязанность удерживать сумму налогов из платежей в пользу другого лица, являющегося налогоплательщиком. Самый простой пример – предприятия обязаны удерживать НДФЛ из суммы заработной платы, выплачиваемой работнику. Предприятие само по себе не является плательщиком НДФЛ, но обязано удерживать этот налог и подавать отчетность в НДФЛ в налоговые органы.

С 1 августа 2013 года Китай отменил НДС и НПД для малых предприятий. Эти предприятия не создают значительной доли ВВП и никогда не являлись значимым источником налоговых поступлений, поэтому государство не потеряет существенного источника дохода. Одновременно с этим с 1 августа в КНР произошел переход с налога на предпринимательскую деятельность на НДС по всей стране (ранее это случилось в Шанхае, Пекине, Тяньцзине, провинциях Цзянсу, Чжэцзян, Аньхой, Фуцзянь, Хубэй, Гуандун).

1.3 Сравнение регулирования деятельности МСП в России и зарубежных странах.

Не секрет, что в экономически развитых странах малый и средний бизнес (МСБ) развивается более быстрыми темпами, чем в России. Данное отличие связано с более длительным периодом становления рыночного хозяйства, а также с тем, что власти развитых стран придают большое значение подобным предприятиям и оказывают им всяческую поддержку: разрабатывают специальные программы поддержки и предоставляют широкий спектр льгот (таблица 4).

Таблица 4 – Направления и формы поддержки МСБ в различных странах

Страна	Направления поддержки МСБ	Формы поддержки МСБ
ЕС	укрепление единого внутреннего рынка; устранение административных барьеров для ведения; унификация законодательной базы; усиление взаимодействия стран ЕС для более глубокого экономического сотрудничества с другими странами	Сеть государственных и частных организаций по регулированию развития и поддержке МСП. Государственные учреждения, в частности торгово-промышленные палаты, занимаются обучением и повышением квалификации, технологическим консультированием кадров, задействованных на МСП, стимулированием международной торговли и сотрудничества, выдачей сертификатов качества, предоставлением информации [37]
США	устойчивая государственная система регулирования и поддержки предприятий МСБ; развитая система гос. заказов; предоставление гос. гарантий по обеспечению кредитов; инвестиционное кредитование МСП	Согласно «Закону о малом бизнесе», для МСБ предоставляется доступ к финансовым ресурсам, размещение в секторе не менее 23 % государственного заказа, оказание финансовой, консультационной, технической и организационной помощи [13]
Япония	контроль выполнения антимонопольного законодательства; установление различных льгот; регулирования цен на выпускаемую продукцию; оказание финансовой и консультативной поддержки	Функционируют правительственные организации поддержки МСП. Законодательно установлен статус предприятий МСБ и размер льгот для них в соответствии с видом деятельности, регулируется рыночная стоимость выпускаемой продукции, предусмотрена система государственных гарантий по кредитам. Государство поддерживает МСП, предоставляя услуги в сфере консалтинга, рекламы, подбора кадров, оказывая организационную помощь [38]

Своим федеративным устройством налоговая система США похожа на российскую. Она так же имеет 3 уровня: федеральный, уровень штатов (аналог регионального деления) и муниципальных образований (муниципалитет).

Характерными отличиями можно выделить:

- Федеральные налоги США имеют прогрессивный характер. При увеличении объекта налогообложения растет налоговая ставка. Налоги штатов и муниципалитетов могут рассчитываться по регрессивной ставке.
- Несмотря на то, что налоговая система США состоит из 3 уровней, каждый штат имеет право утверждать собственные налоги, достаточно лишь не идти в разрез с законодательными требованиями.
- Обложение одним и тем же налогом на всех трех уровнях: федеральным правительством, властями штатов и местными органами управления. Например, население штата может уплачивать по 2 вида подоходного и поимущественного налога, 3 вида акциза в разные уровни бюджета. Компании уплачивают корпорационный налог на федеральном уровне. В большинстве штатов им еще придется платить этот же налог, но уже в бюджет штата.
- Налоговая система США в основном ориентирована на прямые налоги. К примеру, такого налога, как НДС, в Соединенных Штатах нет, но практически в каждом штате обязателен к уплате налог с продаж.
- Большая часть налогов (около 70 %) поступает в федеральный бюджет. [26]

Налоговая нагрузка Китая имеет довольно высокий уровень. К примеру, доходы предприятий облагаются налогом на прибыль в размере 33 %. Правда, для низкорентабельных компаний предусмотрены ставки 18 % и 27 %.

Налог на потребление – это своеобразный вид НДС, который обычно устанавливается в развитых странах. Им облагается табачная, алкогольная, ювелирная, косметическая продукция, а также бензин и транспортные средства. Этот налог имеет достаточно высокие ставки обложения. Так, для алкогольной

продукции ставка составит 25 %. Самым «дорогим» объектом налогообложения является косметика. Ее облагают 30 %.

Кроме льготного налогообложения МСП Китая существует сильная государственная поддержка. Ключевая роль в поддержке малого бизнеса со стороны государства в Китае отводится обеспечению гарантийных обязательств и предоставлению залогового обеспечения для целей привлечения банковского кредитования. Ядром национальной системы поддержки МСП (малого и среднего предпринимательства) является Государственный фонд развития МСП (малого и среднего предпринимательства), действующий на основании специального положения, утвержденного Компартией Китая и финансирующийся только за счет бюджетных средств. К основным задачам Госфонда развития МСП (малого и среднего предпринимательства) относятся:

- активное содействие развитию;
- защита интересов МСП (малого и среднего предпринимательства) в борьбе с корпорациями во всех секторах экономики;
- обеспечение льготного налогообложения субъектам МСП (малого и среднего предпринимательства);
- предоставление финансирования.

Основное развитие субъектов МСП (малого и среднего предпринимательства), как, впрочем, и остального бизнеса, в Китае связано с программами модернизации экономики и предприятий, многие из которых рассчитаны на период до 2050 года. В рамках данных программ реализуются отдельные направления поддержки МСП (малого и среднего предпринимательства).

Среди важных государственных структур, чья специализация связана с активной поддержкой субъектов МСП (малого и среднего предпринимательства), можно выделить:

- Центр по координации и кооперации бизнеса - считается основным органом господдержки малых предприятий, призванным создать необходимые условия и инфраструктуру для межнационального сотрудничества МСП (малого и среднего

предпринимательства) и сотрудничества с иностранными организациями, действующими в области поддержки бизнеса. Центр занимается консалтингом и информационной поддержкой, проводит ярмарки и выставки в сфере инноваций, организует мероприятия в области исследования проблем МСП (малого и среднего предпринимательства) и реализации различных программ поддержки.

- CSMEО можно считать глобальной информационной системой, действующей преимущественно в Интернете и оказывающей информационные услуги, предоставляя сведения о рынке труда, изменениях в законах, технологических новинках, тенденциях развития МСП (малого и среднего предпринимательства) и других важных аспектах бизнеса. [27]

«Государственные вложения в различные исследовательские организации и фонды увеличиваются год от года. Предоставляются налоговые льготы учебным учреждениям в случае сотрудничества с МСП. Предоставляются налоговые льготы (в том числе освобождение от уплаты налогов) МСП, занимающимся освоением новых технологий, выпуском новой продукции. Инновационным МСП предоставляются кредиты и гарантии. Их инновационность подтверждается специальным свидетельством, выдаваемым Министерством науки и техники КНР. Примером налоговых льгот, которые будут действовать до конца 2016 года, является возможность не уплачивать НДС и налог с оборота для предприятий малого бизнеса при условии, что их месячный доход составляет менее 3,2 тыс. долларов в месяц. Финансированием государственных программ и поддержкой высокотехнологичных отраслей, в том числе кредитованием МСП и развитием инфраструктуры, занимается Китайский банк развития (ChinaDevelopmentBank). [34] Он создан в 1994 году, подчиняется Правительству КНР и является самым крупным банком развития в Китае. Долговые обязательства Китайского банка развития (облигации) полностью гарантированы Правительством КНР. Это один из наиболее надежных банков — уровень просроченной задолженности менее 1 %. Создана финансовая платформа, в рамках которой размещаются одобренные Банком развития проекты для финансирования. Кроме кредитования

Китайский банк развития осуществляет также аккредитивные расчеты, оказывает услуги лизинга, выпускает облигации под свои активы.

В настоящее время малый бизнес в стране развивается очень успешно. Несколько лет назад Китайское правительство переориентировало экономику страны с ресурсоемких предприятий на предприятия малого бизнеса, коренная модернизация экономики страны должна быть закончена 2050 году, что должно вывести ее в число лидеров по уровню экономического развития. Но результат работы малого бизнеса можно наблюдать уже сейчас. Предприниматели в Китае активно участвуют в развитии инновационных технологий, 65% патентов и более 80 % производящей новой продукции страны принадлежит ее малым предприятиям. На долю малого бизнеса приходится около половины налоговых поступлений, также 60 % объема экспорта. Надо отметить в своем штате большинство малых предприятий при этом имеет менее 100 занятых мест».

В Китае создана система центров поддержки МСП. В настоящее время действует около 1800 таких центров, из которых 800 являются государственными организациями и 1000 — коммерческими. Центры поддержки МСП оказывают следующие услуги: проведение аудита (на безвозмездной основе); обучение персонала; юридическая помощь; технологическая поддержки. Одним из факторов экономического успеха Китая последних лет стала активизация в сфере внешней торговли. Была принята и активно осуществлялась государственная политика создания свободных экономических зон. Новый импульс данная тема получила после вступления Китая в ВТО в 2001 году, что расширило возможности китайских экспортеров, в том числе представителей малого и среднего бизнеса. Еще одним важным органом, содействующим развитию экономики страны, является государственная информационная служба CSMEО, которая была создана в том же 2001 году. Эта служба занимается предоставлением услуг по информационному консультированию населения и предпринимателей в вопросах деятельности малого и среднего бизнеса через свой Интернет-сайт. Сеть CSMEО охватывает все регионы Китая, что дает

возможность информировать население и состояния рынка труда, изменения действующего законодательства, последних достижений в области науки и технологических изобретениях, о развитии и состоянии субъектов малого и среднего бизнеса. Приоритетом деятельности Управления является создание условий для осуществления предприятиями МСП долгосрочного экспорта и вывода их на международную арену. В целях реализации данных целей Управление оказывает следующие виды поддержки МСП: Компенсация части расходов на проведение выставок (до 50 %); Сертификация по ISO; Помощь в оформлении прав на интеллектуальную собственность (в том числе компенсируется до 50 % расходов); Информационная поддержка; Торговая площадка для МСП; Повышение качества продукции; Поддержка при выходе на международные рынки, в том числе юридические консультации; Проведение тренингов для сотрудников МСП.

Также оказываются консультационные услуги (по телефону или через интернет), в том числе по внедрению международного опыта, приглашению узкоспециализированных консультантов, организуются форумы и конференции, тренинги в области продаж. Министерством коммерции издаются специализированные газеты и журналы, торговые каталоги. Информационная поддержка оказывается и через сайт — по вопросам торговли, импорта.

Кроме того, Министерство оказывает помощь китайским МСП в поиске для них партнеров за рубежом.

Интересен китайский опыт поддержки молодежного предпринимательства. С данной целью в стране создана специальная организация — «Китайский молодежный бизнес» (YouthBusinessChina — YBC). [5] Создана она по инициативе Комсомольской организации КНР, Всекитайской федерации молодежи и других государственных и общественных организаций. Для получения поддержки со стороны «Китайского молодежного бизнеса» начинающий предприниматель должен удовлетворять следующим условиям:

возраст 18 - 35 лет; отсутствие работы; невозможность получения финансирования в банках.

Поддержка оказывается предприятиям, находящимся в начальной стадии развития (по достижении ими устойчивого роста), как правило, в течение первых 3 лет жизни предприятия. Виды поддержки: финансирование; назначение руководителя-наставника; консультации; тренинги.

«Финансирование осуществляется в виде предоставления беспроцентного займа в размере от 30 тыс. до 50 тыс. юаней (около 8 тысяч долларов США) на срок до 3 лет, без залога. Возврат займа начинается с 7-го месяца, как правило, по 1 000 юаней (порядка 160 долларов США) в месяц. В случае наличия просрочек в выплате долга в течение 2 - 3 месяцев на предприятие направляется проверка, цель которой — помочь предприятию выйти из сложного положения и наладить деятельность, что позволит предприятию погасить свои обязательства перед кредитором. Подобная система мониторинга и помощи достаточно эффективна, доля невозвратов займов в портфеле организации составляет примерно 4 %. Вызывает интерес практикуемая в организации система наставничества. Руководители-наставники, прикрепляемые к вновь создаваемым предприятиям, должны в течение 3 лет проводить встречи с руководством начинающего предприятия (не менее 4 часов в месяц) и помогать им. Наставники привлекаются на волонтерской основе (консультируют бесплатно), однако их предприятиям предоставляются еще и налоговые льготы. К настоящему моменту в систему наставничества привлечено 12 000 руководителей, из них 74 % - те, кто сами начинали свое дело через «Китайский молодежный бизнес». Зарегистрироваться в качестве потенциального наставника можно на сайте организации. В Китае создана система центров поддержки МСП. В настоящее время действует около 1800 таких центров, из которых 800 являются государственными организациями и 1000 - коммерческими. Центры поддержки МСП оказывают следующие услуги:

- проведение аудита (на безвозмездной основе)

- обучение персонала
- юридическая помощь
- технологическая поддержка [35, 36]

В 2002 г. был принят «Закон о стимулировании развития малых и средних предприятий», который призван максимально уравнивать эти предприятия в правах с крупными компаниями, особенно в вопросах доступа к современной технике, рыночной информации и к финансированию. Важное практическое значение имеют положения об учреждении «Государственного фонда развития малых и средних предприятий» (финансируемого за счет центрального бюджета), о защите законных доходов МСП и их инвесторов от посягательств любых лиц и организаций, о налоговых льготах предприятиям, предоставляющим значительное количество рабочих мест безработным и инвалидам. Закон предусматривает допуск сектора МСП во многие доходные отрасли, а под контролем государства останутся лишь некоторые ключевые секторы экономики». [28]

Для развития малого предпринимательства в РФ особое значение имеет наличие и доступность финансовых ресурсов. Сегодня в Российской Федерации на федеральном уровне сформирована многоканальная система финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Государственная поддержка малого бизнеса в России в сфере налогообложения осуществляется по двум направлениям:

- предоставление налоговых льгот действующей налоговой системы
- упрощение системы учета, отчетности и налогообложения субъектов малого предпринимательства.

В настоящее время действуют следующие налоговые льготы для малых предприятий:

- малые предприятия, осуществляющие определенные виды деятельности, имеют льготы по уплате налога на прибыль.
- организации, у которых за предыдущие четыре квартала доходы от реализации не превышали в среднем 10 миллионов рублей за каждый квартал,

уплачивают только квартальные авансовые платежи по итогам отчетного периода. Упрощение учета и налогообложения заключается в переходе на специальные налоговые режимы, например, на упрощенную систему учета, отчетности и налогообложения, так или на систему уплаты единого налога на вмененный доход. Для юридических лиц упрощенная система учета, отчетности и налогообложения (УСН) включает: замену большинства налогов единым налогом на доход, упрощение бухгалтерского учета и отчетности, уменьшение количества бухгалтерских форм и налоговых расчетов. Упрощенная система предполагает уплату одного налога по результатам деятельности вместо большого числа федеральных, региональных и местных налогов. Для индивидуальных предпринимателей упрощенная система означает замену уплаты личного подоходного налога покупкой патента, ведение книги доходов и расходов.

Следует отметить, что в отличие от России в Германии отсутствуют льготные режимы налогообложения для субъектов малого и среднего бизнеса, при этом используются широкие возможности ускоренной амортизации инвестиций в малый и средний бизнес, что способствует увеличению ликвидности малых предприятий при сохранении уровня налогового бремени.

Банк реконструкции и развития Германии активно участвует в кредитовании малого и среднего бизнеса, реализуя общеевропейский принцип обеспечения доступности капитала как меры поддержки и федеральные инициативы Правительства Германии.

Финансирование субъектов МСП выделено в отдельную программу банка – «Специальную программу» (KfW-Sonderprogramm), направленную на кредитование малых и средних предприятий и предприятий, не имеющих возможности привлекать финансовые ресурсы на фондовом рынке. [29]

В Германии учрежден специализированный Совет по инновационному развитию и росту, сформированный из представителей академической науки, экономических и политических деятелей. Целью функционирования Совета является улучшение условий для разработки, практической реализации и

коммерческого освоения результатов научных исследований в сфере высоких технологий и инноваций с опорой на организации малого и среднего бизнеса.

Одной из особенностей малого бизнеса в Германии является развитие инновационного бизнеса. В начале 80-х годов были созданы комиссия по стимулированию технологического трансферта и консультационный пункт при палате промышленности и торговли. В 90-е годы были организованы технопарки, государственные и национальные программы по льготной и дотационной поддержке малых компаний. Сегодня там действует государственная поддержка малого инновационного бизнеса, а именно открыты технологические центры и исследовательские институты, разработана специальная транспортная сеть.

Любой коренной житель Германии, решивший заняться предпринимательством, может без проблем получить льготный государственный кредит до 50 тыс. евро на 20 лет. Предприниматель в течение первых 2-х лет может пользоваться денежными средствами безвозмездно - не нужно оплачивать ни задолженность, ни проценты по кредиту. Последующие 8 лет необходимо вносить в банк только льготные проценты за пользование кредитом - это 4-5 % годовых. А саму сумму задолженности необходимо погашать только с одиннадцатого года выдачи кредита. Кроме того, правительством ФРГ компенсируется проведение различных исследований и научных работ до 40 тыс. евро.

Германия считается одной из стран в Европе, оказывающей наилучшую государственную поддержку малого бизнеса, в том числе это касается и вопроса налогообложения. В кризис правительство Германии снизило налог на прибыль организации с 39% до 30%, уменьшило отчисления в фонды социального страхования, снизив взнос по безработице с 6,5 до 3,3 %. [30]

«Основы поддержки малого и среднего предпринимательства в Европейском союзе определены «Актом малого бизнеса для Европы», закрепляющего 10 основных принципов в национальной политике поддержки данного сегмента экономики: предпринимательская активность; «Второй шанс»; принцип «Think

small first»; административная поддержка; государственная помощь; доступ к финансированию; расширение рынка; инновационная активность; среда, инфраструктура; активность на международном рынке. Акт нашел продолжение в Программе Европейской комиссии по поддержке малого и среднего предпринимательства, включая определивший три приоритетных направления поддержки малых и средних предприятий План действий Европейской комиссии и стран-членов Европейского союза».

Ниже приведен рейтинг стран с минимальными предельными ставками налога на прибыль предприятий:

- Иордания – 14 %
- Лихтенштейн, Ирландия, Кипр, – 12,5 %
- Оман, Макао, Молдавия – 12 %
- Тимор-Лесте, Албания, Парагвай, Катар, Кыргызстан, Македония, Гибралтар, Босния и Герцеговина, Андорра, Болгария – 10 %
- Черногория – 9 %
- Туркменистан, Узбекистан – 8 %. [39]

Также рассмотрим, в каких странах мира самые высокие ставки налога на прибыль предприятий (рисунок 4).

На графике явно видно, что налогообложение в США намного выше среднемирового показателя, в то время как в остальных приведенных странах, значения показателя ставки налога на прибыль колеблются примерно рядом со среднемировым значением. Однако необходимо отметить, что в России, по сравнению с другими странами, приведенными на рисунке 4, самый низкий уровень налога на прибыль. Такая тенденция сохраняется на протяжении более, чем десяти лет. Причем от среднемирового уровня ставка отличается приблизительно на 5 процентных пунктов, что является неопровержимым преимуществом для нашей страны.

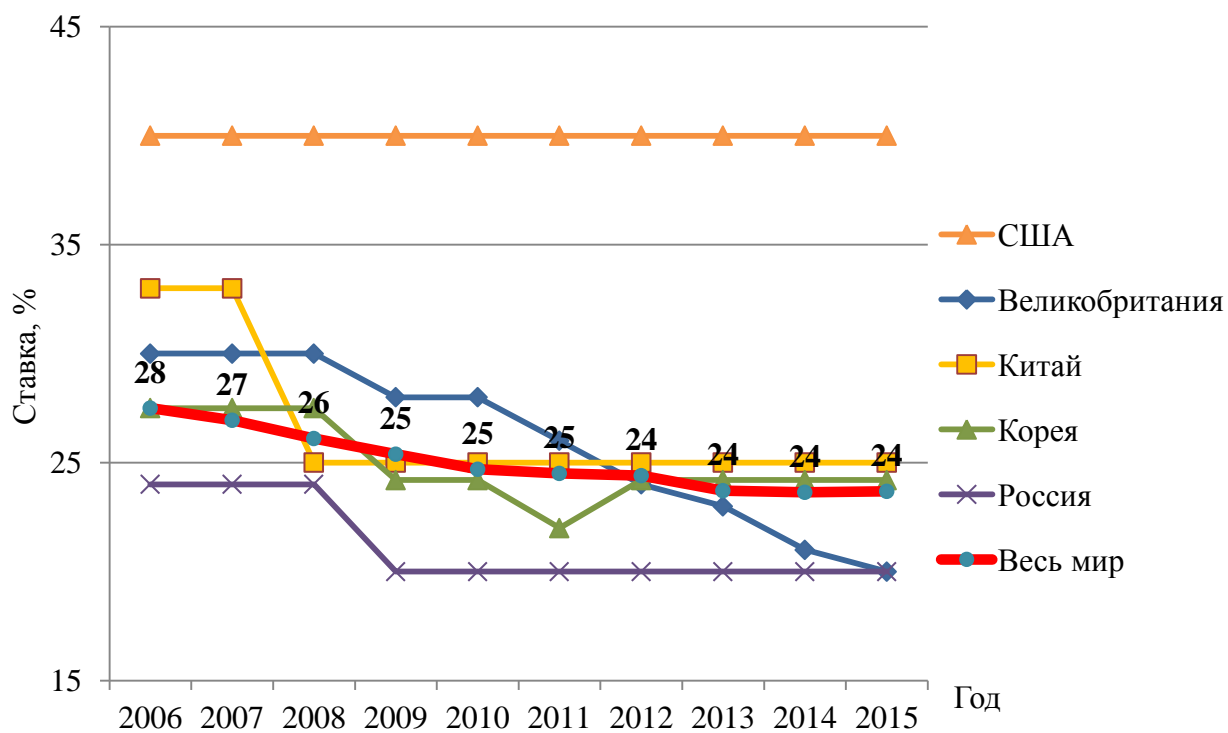


Рисунок 4 – Размер налога на прибыль в мире в 2006-2015 годах [40]

Однако если смотреть более внимательно, можно отметить на рисунке наличие двух экстремумов: США с самой высокой ставкой, Россию – с самой низкой. И размах вариации будет составлять около 20 п.п., что можно сказать является одной пятой от расчетной базы.

В заключении приведем сравнительную таблицу в разрезе корпоративных налогов по странам (таблица 5).

Таблица 5 – Сравнительная таблица в разрезе корпоративных налогов по странам

Показатель	Россия	США	Канада	Германия
Ставка налога на прибыль, %	20	39,1	26,5	45
Налоги и взносы корпораций	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налог на прибыль организаций (<i>Profits tax</i>); 2. НДС (<i>Value-added tax (VAT)</i>); 3. Акцизы (<i>Excise taxes</i>); 4. Налог на имущество (<i>Property tax</i>); 5. Транспортный налог (<i>Transport tax</i>); 6. Социальные взносы (<i>Social contributions</i>); 7. Земельный налог; 8. Налог на добычу полезных ископаемых (<i>Mineral Resources Extraction Tax</i>); 9. Налог с дивидендов; 10. Таможенные сборы (<i>Customs processing fee</i>); 11. Экологический налог (<i>Environmental tax</i>) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налог на прибыль организаций (<i>Taxes on corporate income/ income tax</i>); 2. Налог с продаж (<i>Sales taxes</i>); 3. Акцизы (<i>Excise taxes</i>); 4. Расчетный налог (<i>Estimated tax</i>); 5. Социальные взносы (<i>Payroll taxes/ employment taxes/ self-employment tax</i>); 6. Таможенные обязательства и тарифы на импорт (<i>Customs duties and import tariffs</i>); 7. Налог на имущество (<i>Property taxes</i>); 8. Гербовой сбор (<i>Stamp taxes</i>); 9. Налоги на прирост капитала (<i>Capital gain taxes</i>); 10. Налог на накопленную прибыль (<i>Accumulated earnings tax</i>); 11. Налог на персональную холдинговую компанию (<i>Personal holding company tax</i>); 12. Экологический налог (<i>Environmental tax</i>) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налог на прибыль организаций (<i>Taxes on corporate income</i>); 2. Акцизы (<i>Excise taxes</i>); 3. Налог на потребление (<i>Consumption taxes</i>); 4. Налог на имущество (<i>Property taxes</i>); 5. Налог на передачу земли (<i>Land transfer tax</i>); 6. Налог на капитал (<i>Capital taxes</i>); 7. Социальные взносы (<i>Social security taxes</i>); 8. Налог на продажу ценных бумаг (<i>Payroll taxes</i>); 9. Объединенный налог с продаж (<i>Harmonised sales tax</i>); 10. Налог с розничного оборота (<i>Retail sales tax</i>) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налог на прибыль организаций (<i>Taxes on corporate income</i>); 2. НДС (<i>Value-added tax (VAT)</i>); 3. Акцизы (<i>Excise taxes</i>); 4. Налог на торговую деятельность (<i>Trade tax</i>); 5. Налог на имущество (<i>Property taxes</i>); 6. Гербовой сбор (<i>Stamp taxes</i>); 7. Социальные взносы (<i>Social security contributions</i>) 8. Таможенные пошлины (<i>Customs duties</i>) 9. Налог на доходы от вложений финансовых средств; 10. Налог на землю (<i>Grundsteuer</i>); 11. Налог на приобретение земли (<i>Grundgewerbsteuer</i>)

Продолжение таблицы 5

Показатель	Россия	США	Канада	Германия
Особые программы	Развитие дальнего востока		Налоговые каникулы для некоторых регионов; Некоторые индустрии	Гранты
Особые системы налогообложения для СМСП	Общий режим; УСН; Единый сельскохозяйственный налог	Альтернативное минимальное налогообложение	Нет	Нет
Штрафы	Штрафы: <ul style="list-style-type: none"> • за не уведомление о деятельности; • за просрочку уплаты; • за нарушение предоставления налоговой декларации; • при нарушении правил учета; • непредставление документов, запрошенных налоговыми органами в течение указанного срока; • мошенничество 	Санкции / штрафы: <ul style="list-style-type: none"> • за просрочку уплаты; • за несоблюдение точности уплаты; • за неверно предоставленную отчетность; • штрафы составителей и протестующих (<i>preparer, promoter, and protester penalties</i>) (имеется в виду умышленное/случайное занижение налоговой базы) 	Штрафы могут быть наложены: <ul style="list-style-type: none"> • когда требования к документации не выполняются; • если налогоплательщик не предпринял соответствующие меры чтобы поддерживать полную и точную документацию для доказательства своих сделок; • документация должна быть подготовлена вовремя, в течение шести месяцев после окончания налогового года 	<ul style="list-style-type: none"> • неуплата налогов по неосторожности; • умышленное или «по недосмотру» неправильное ведение бухгалтерской документации; • неуплата налогов или несвоевременная их уплата, не сопряженная с обманом; • за налоговое мошенничество
Источник информации	[18]	[41]	[41]	[41]

Продолжение таблицы 5

Показатель	Китай	Корея	Япония
Ставка налога на прибыль, %	25	22	36
Налоги и взносы корпораций	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налог на прибыль организаций (<i>Taxes on corporate income</i>); 2. НДС (<i>Value-added tax (VAT)</i>); 3. Налог на хозяйственную деятельность (<i>Business tax</i>); 4. Налог на потребление (<i>Consumption tax</i>); 5. Налог на имущество (<i>Real estate tax</i>); 6. Налог на пользование землями городов и городских районов (<i>Urban and township land-use tax</i>); 7. Налог на занятие сельскохозяйственных земель (<i>Arable land occupation tax</i>); 8. Гербовой сбор (<i>Stamp tax</i>); 9. Налог на передачу имущества (<i>Deed tax</i>); 10. Налог на приобретение автотранспортных средств (<i>Motor vehicle acquisition tax</i>); 11. Налоги на использование автотранспорта и водных судов (<i>Vessel tonnage tax</i>); 12. Налог на использование природных ресурсов (<i>Resource tax</i>); 13. Социальные взносы (<i>Social security contributions</i>) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налог на прибыль организаций (<i>Taxes on corporate income</i>); 2. НДС (<i>Value-added tax (VAT)</i>); 3. Таможенные пошлины (<i>Customs duty</i>); 4. Налог на потребление люксовых товаров (<i>Individual consumption tax</i>); 5. Налог на имущество (<i>Property taxes</i>); 6. Налог на сделки с ценными бумагами (<i>Securities transaction tax</i>); 7. Налог на приобретение (<i>Acquisition taxes</i>); 8. Гербовой сбор (<i>Stamp taxes</i>); 9. Регистрационные налоги (<i>Registration taxes</i>); 10. Налог на дарение (<i>Gift tax</i>); 11. Социальные взносы (<i>Social security contributions</i>); 12. Сельскохозяйственный налог (<i>Agriculture and fishery surtax</i>); 13. Экологический налог (<i>Environmental tax</i>) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Налог на прибыль организаций (<i>Taxes on corporate income</i>); 2. Акцизы (<i>Excise taxes</i>); 3. Налог на потребление (<i>Consumption taxes</i>); 4. Таможенные сборы (<i>Customs duty</i>); 5. Налог на основные средства (<i>Fixed assets tax</i>); 6. Гербовой сбор (<i>Stamp duty</i>); 7. Сборы за регистрацию и лицензирование (<i>Registration and licence tax</i>); 8. Социальные взносы (<i>Labour and Social Insurance</i>); 9. Налог на семейное предприятие (<i>Family corporation tax</i>); 10. Налог на коммерческое помещение (<i>Business premises tax</i>)

Окончание таблицы 5

Показатель	Китай	Корея	Япония
Особые системы налогообложения	<p>Для предприятий, занимающихся:</p> <ul style="list-style-type: none"> • промышленным производством на небольшой площади (Predominantly Industry-oriented, Limited Geography-based); • защитой окружающей среды • стимулированием R&D (Research and development); • расположением штаб-квартир иностранных инвесторов в Азии 	<p>Налоговые каникулы для предприятий, занимающихся:</p> <ul style="list-style-type: none"> • защитой окружающей среды; • инвестированием в повышение производительности, безопасности; • созданием новых рабочих мест; • стимулированием R&D (Research and development); • иностранные инвестиции (Foreign direct investment) 	<p>Особое налогообложение для предприятий, которые:</p> <ul style="list-style-type: none"> • осуществляют развитие международных/ национальных стратегических областей; • располагают штаб-квартиры в Азии; • расширяют штат сотрудников; • используют венчурный капитал; • проводят реорганизацию (только расширение) предприятия
Особые системы налогообложения для СМСП	<p>При использовании венчурного капитала</p>	<p>Патентная система для субъектов МСП, развивающих инновационные технологии (Korean patent box regime)</p>	<p>СМСП, инвестирующие в оборудование для продвижения нового продукта: ускоренная амортизация в размере 100% от базовой стоимости приобретения или специальный налоговый кредит</p>
Штрафы	<p>Штрафы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • за просрочку уплаты; • за неуплату налогов; • за сокрытие доходов 	<p>Штрафы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • за неверное предоставление возврата; • за неуплату /недоплату налога; • за ненадлежащее заполнение бухгалтерских записей; • за не предоставление данных 	<p>Штрафы могут быть наложены:</p> <ul style="list-style-type: none"> • налоговая декларация подана с опозданием; • несвоевременная оплата налогов; • налоги оплачены не полностью
Источник информации	[42]	[43-45]	[41]

Выводы по главе 1

Развитие малого предпринимательства Президентом и Правительством Российской Федерации отнесено к наиболее значимым направлениям деятельности органов власти всех уровней. Роль малого бизнеса в рыночной экономике велика. Становление и развитие его является одной из основных проблем экономической политики в условиях нормального функционирования рыночного механизма.

Малое предпринимательство в России обладает некоторыми отличающимися его от малого бизнеса большинства зарубежных стран особенностями. Однако до сих пор в мире еще не пришли к единым стандартам определений малого и среднего бизнеса. Во многих странах и различных международных организациях они сильно различаются. Понятие малого предприятия до сих пор не имеет устойчивой дефиниции.

Что касается организационно-правовых форм ведения малого предпринимательства в мире, то они так же различны, хотя определенно существуют формы, являющиеся аналогами в различных странах. Например, российский ИП и американский Sole Proprietorship, ООО в России, LLC в США и Командное общество в Германии и т. д. Такая же ситуация и с режимами налогообложения МСП.

В экономически развитых странах малый и средний бизнес развивается более быстрыми темпами, чем в России. Это связано с более длительным периодом становления рыночного хозяйства, а также с тем, что там власти придают большое значение подобным предприятиям и оказывают им всяческую поддержку в развитии, разрабатывают специальные программы поддержки и предоставляют широкий спектр льгот.

2 ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНЕВОЙ АКТИВНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИИ

2.1 Институциональный анализ проблемы уклонения от уплаты налогов.

Стремясь к снижению затрат, предприятия начали оптимизировать свою деятельность. Одним из направлений повышения эффективности деятельности организации является оптимизация налогообложения. Минимизация налоговых платежей позволяет предприятиям не только увеличивать прибыль и направлять ее на расширение производства, но и быть конкурентоспособными, что становится особенно важно в условиях рынка. Однако существует опасность незаконного уменьшения налогов, и как следствие, снижение налоговых поступлений в бюджет. Наиболее проблемным и конфликтным в этой сфере является вопрос разграничения оптимизации и уклонения от уплаты налогов.

МСБ налоги платит исправно даже в кризис! Но нельзя забывать стремление к налоговой оптимизации среди МСП в РФ. С точки зрения бизнеса, оптимизация налогов – совершенно рациональное поведение. Однако зачастую такая оптимизация переходит в область противоправных действий по уклонению от уплаты налогов. В современной России порой кардинально расходятся взгляды бизнеса и государства на то, что является налоговой оптимизацией, а что должно быть квалифицировано как уклонение от уплаты налогов с соответствующими правовыми и экономическими последствиями для неплательщиков. [46]

В одной из своих работ Басарева В.Г. методами регрессионного анализа доказывает, что «несоизмеримо высокие налоги увеличивали теневую экономику в тех регионах, где развитие малого бизнеса проходило успешно». [47]

Будем полагать под уклонением от уплаты налогов неуплату, которая связана с сознательным выводом части средств в теневой сектор.

Организация TJN в конце 2011 г. составила своеобразный рейтинг стран - мировых лидеров по потерям налоговых поступлений вследствие уклонения от исполнения обязанностей налогоплательщиков. Россия удостоилась 4 строчки данного рейтинга (рисунок 5).

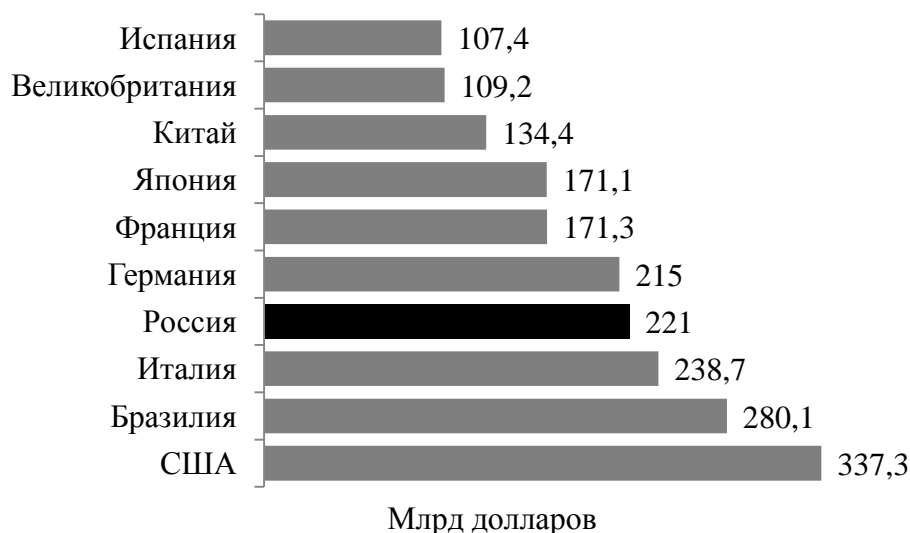


Рисунок 5 – Рейтинг стран по потерям налоговых поступлений [48]

В 2013 году Ричард Мёрфи, исследователь из Великобритании в области уклонения от уплаты налогов, так же составил рейтинг стран. Россия заняла 4 место по размеру теневой экономики в мире (рисунок 6).

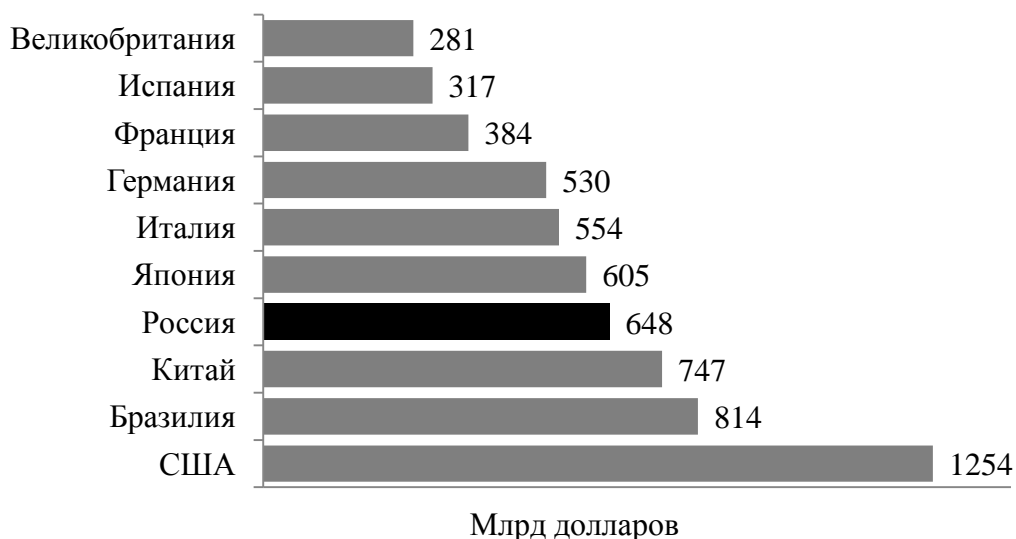


Рисунок 6 – Рейтинг стран по размеру теневой экономики

И первая по величине потерь от ВВП (рисунок 7).

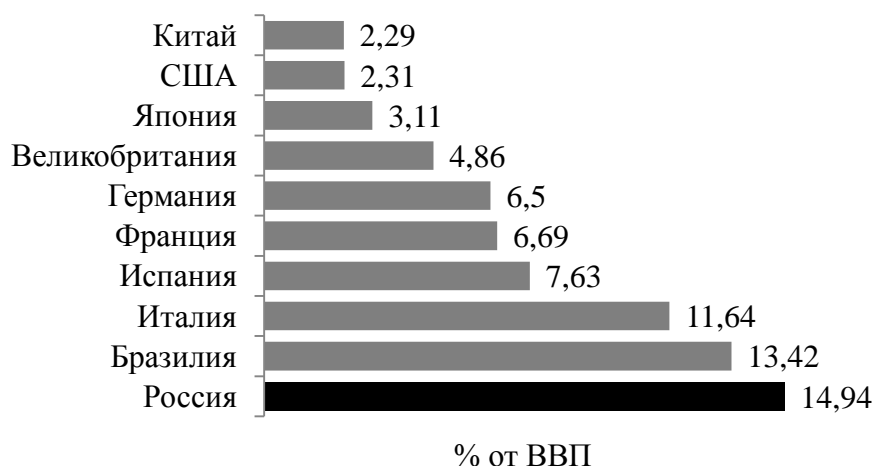


Рисунок 7 – Рейтинг стран по размеру потерь от теневой экономики

США имеют самую большую теневую экономику в мире и в результате теряют большинство налогов. Но, если смотреть на % от ВВП, Россия страдает больше всего в результате уклонения от уплаты налогов - потерянные деньги составляют 15% от объема производства в стране. [49]

Насколько серьезной проблемой является уклонение от уплаты налогов? Необходимо взглянуть на таблицу ниже из Tax Justice Network, лондонского объединения, которое борется с налоговыми гаванями. В сочетании с информацией из других академических, правительственных и медиа-источников, становится очевидным весь масштаб влияния уклонения от уплаты налогов. [50]

Таблица 6 – Топ 10 стран, теряющих от уклонения от уплаты налогов

Страна	Величина ВВП, млн \$	Величина теневой экономики, %	Величина налогового бремени, %	Потеря налогов от теневой экономики, млн \$
США	14 582 400	8,6	26,9	337 349
Бразилия	2 087 890	39	34,4	280 111
Италия	2 051 412	27	43,1	238 723
Россия	1 479 819	43,8	34,1	221 023
Германия	3 309 669	16	40,6	214 996
Франция	2 650 002	15	44,6	171 264
Япония	5 497 813	11	28,3	171 147
Китай	5 878 629	12,7	18	134 385
Великобритания	2 246 079	12,5	38,9	109 216
Испания	1 407 405	22,5	33,9	107 350

В глобальном рейтинге налоговых систем мира PwC «Paying Taxes» (главный мировой рейтинг, сопоставляющий страны по уровню налогообложения) Россия занимает 45-е место в 2017 году (после 40 места в 2016). [51]

В России весьма сложная и запутанная налоговая система. Итоговое место страны определялось по соотношению трех главных показателей – число налогов, уровень налоговых ставок и время, которое требуется для их уплаты. Конечно, многим Россия дает фору. Например, Украине и Беларуси. В Беларуси вообще самое большое в мире число налогов — 124, а полная налоговая ставка – почти 145 %. Это значит, что если предприниматель честно платит все налоги, он работает себе в убыток. В России честный бизнесмен вынужден отдавать государству 51,4 % своей прибыли. Это почти столько же, как в США или Германии, но у нас в стране платить налоги значительно сложнее — из-за того, что их довольно много, а система выплаты запутанна. Это в свою очередь дает налоговым органам рычаги давления на бизнесменов и отрицательно сказывается на условиях ведения бизнеса. Отсюда и низкое место в рейтинге - только 130-е из 178 стран. [46] Налоговым раем выглядят Мальдивы, где государство берет с предпринимателей лишь один налог в 9,1 % (таблица 7).

Таблица 7 – Рейтинг стран по уровню сложности налоговой системы [46]

Место в рейтинге	Страна	Общее число налогов, шт.	Затрачиваемое время на уплату налогов, часов в год	Полная ставка, %
1	Мальдивы	1	0	9,1
2	Сингапур	5	49	23,2
12	Великобритания	8	105	35,7
15	Швейцария	24	63	29,1
30	Замбия	37	132	16,1
31	Эстония	10	81	49,2
67	Германия	16	196	50,8
69	Израиль	33	230	36,0
76	США	10	325	46,2
105	Япония	13	350	52,0
130	Россия	22	448	51,4
137	Бразилия	11	2 600	69,2
165	Индия	60	271	70,6
168	Китай	35	872	73,9
177	Украина	99	2 085	57,3
178	Беларусь	124	1 188	144,4

Мальдивы и Великобритания являются оффшорными зонами. [52]

Классическими причинами уклонения от налогов в России считается: высокий уровень налогообложения, запутанная система налогообложения (законодательство) и недоверие к власти со стороны бизнеса.

Однако, в России налоговая нагрузка одна из самых низких – либеральных в мире – выше нагрузка в США и Европе.

Что касается сложности налогового законодательства – то же самое – в Европе оно гораздо сложнее. Основное налоговое бремя лежит на физических лицах, в России тоже, при разном уровне оплаты труда и производительности.

Сверхвысокая налоговая нагрузка на фонд оплаты труда – ключевое препятствие для роста зарплат. Увеличение зарплат россиян является важнейшей целью нашей экономической программы. Вместе с тем, предприниматели в низкомаржинальных сферах экономики (а таких сфер большинство) не могут позволить себе повышать зарплаты во многом по причине неготовности платить большие зарплатные налоги; значительная часть зарплат россиян по этой причине выплачивается серым способом, «в конвертах» (по оценке Минфина, порядка 10–12 трлн. рублей). Россия зарывает себя в порочном круге бедности населения и невозможности вывести зарплаты из тени.

Забегая вперед, можно сказать, что предприниматели не надеются на помощь государства в плане поддержки и не торопятся выводить предприятия из тени. Так, например, барометр доверия Эдельмана подтверждает это предположение.

Глобальное исследование Trust Barometer проводится компанией Edelman с 2000 года. Основная цель данного исследования — определение уровня доверия к различным общественным институтам, таким как государство, бизнес, СМИ, общественные организации, религиозные учреждения, а также источники информации. Исследуется доверие в 28 странах, в том числе и России путем опроса населения.

Для начала рассмотрим сводную таблицу доверия институтам по 7 странам за временной диапазон 2014-2018 годов (таблица 8).

Таблица 8 – Индекс доверия 2014-2018. Доверие институтам

Страна	Год				
	2014	2015	2016	2017	2018
Россия	45	45	39	34	36
США	58	60	45	52	43
Канада	62	47	55	49	49
Германия	57	45	42	41	41
Китай	77	70	71	67	74
Южная Корея	39	36	40	38	44
Япония	53	48	38	35	37

В зону недоверия попадают страны с величиной баллов от 1 до 49, от 50 до 59 означает нейтральное отношение, а в промежуток 60-100 баллов отнесены страны, в которых царит доверие к институтам. [53]

Резюмируя данные таблицы 8, видим, что общий мировой уровень доверия колеблется в пределах 47-48 баллов, а это означает падение доверия (находится в зоне недоверия). Из 28 стран только 8 попадают в зону нейтрального отношения и доверия с максимальной величиной балла – 74 (Китай). А страна с наименьшим доверием к институтам – Россия. Однако в России, Японии и Южной Корее оно почти одинаковое, в России и Японии тенденция к снижению.

Что касается доверия к власти, то в странах Европы и Америки оно ниже российского уровня (рисунок 8)

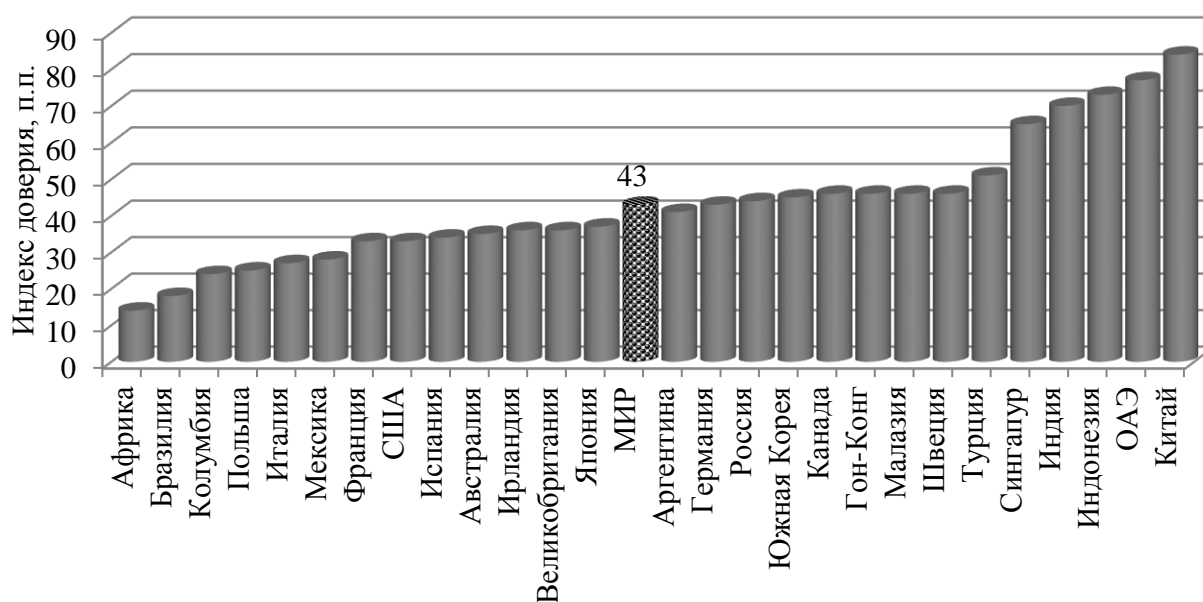


Рисунок 8 – Доверие к власти в 2018 году

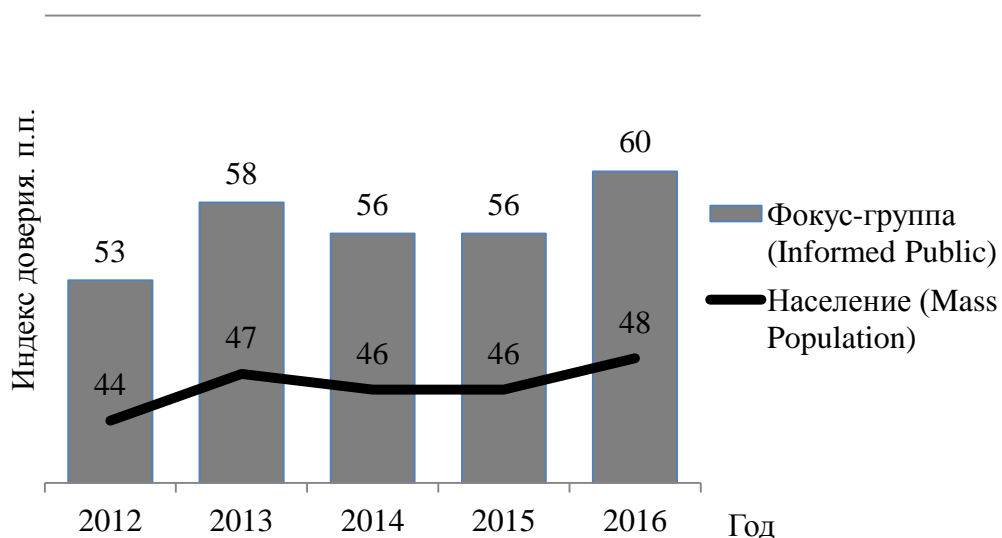


Рисунок 9 – Индекс доверия четырем институтам в мире: правительству, бизнес-сообществу, СМИ и НКО в 2012 –2016 годах

Рисунок 9 иллюстрирует значительное разделение среднемировых индексов доверия по четырем аспектам: государственным учреждениям, бизнесу, СМИ и НКО по критерию групп опрошенных.

Результаты базируются на опросе всего населения, без дифференциации и отдельно фокус-группа, критериями включения в которую являлись: возраст в рамках 25-64 лет, уровень образования – колледж и выше (College educated), вовлеченность и информированность СМИ о деловых новостях и государственной политике.

Как показано на рисунке 9, фокус-группа испытывает большее доверие к институтам, нежели все население целиком. Данная дифференциация, вероятно, вызвана проблемой иждивенческих требований низших слоев населения. А именно: информированное, социально-активное население адекватно оценивает сложившуюся ситуацию и согласно с действиями, например, правительства. В то время как малообразованное население продолжает требовать, к примеру, повышения социальных дотаций и, не добившись желаемого, снижает доверие к различным институтам. [54]

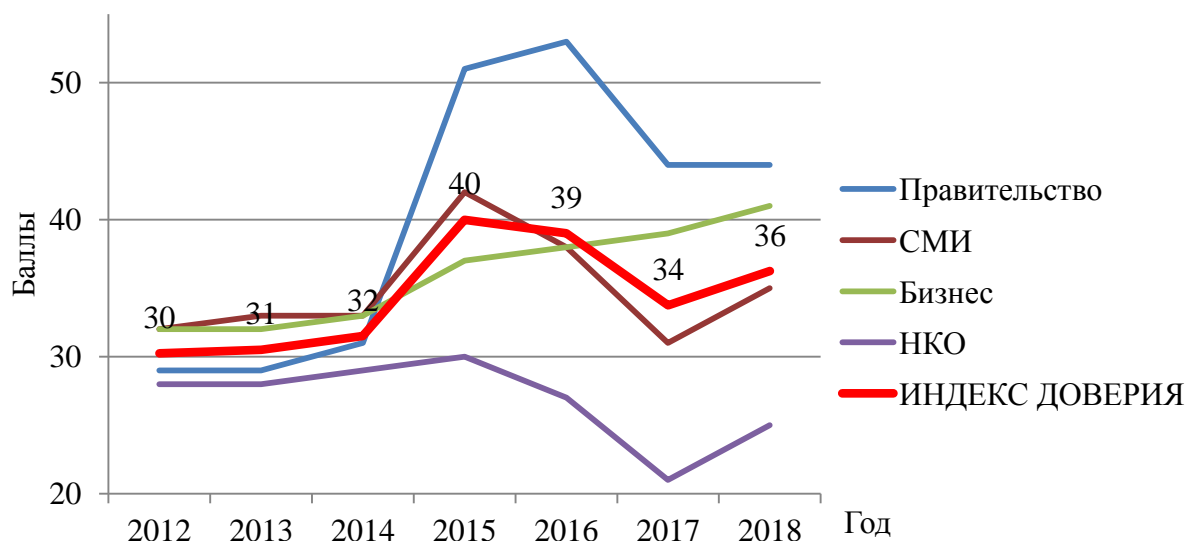


Рисунок 10 – Индексы доверия четырем институтам в России: в 2012 – 2018 годах

Как видно из рисунка 10, в России больше всего доверяют правительству, а меньше – НКО.

В России сложилась иная ситуация, в отличие от общемирового тренда. Доверие к институциональной среде тем выше, чем ниже человеческий капитал у гражданина.

Измерение уровня доверия в современной России, как важного индикатора социального капитала в национальной экономике, является критически важной научной социальной задачей. «Обнаружены следующие закономерности:

- уровень доверия всем институтам власти и управления не велик;
- уровень доверия отдельным властным институтам имеет тенденцию быть обратно пропорциональным степени близости этой власти к рядовому гражданину;
- меньше всего россияне доверяют тем институтам власти, которые больше всего соответствуют демократической модели (Думе и, особенно, негосударственным организациям);
- уровень доверия социальным институтам выше у людей с более низким человеческим капиталом; – у менее образованных людей».

Благодаря анализу, который провели Сасаки М., Давыденко В.А, Латов Ю.В. подтверждена гипотеза о том, что россияне, которые «обладают высоким уровнем институционального доверия, отличаются следующими характеристиками: низкий уровень образования; молодой или пожилой возраст; проживание в малых городах или поселениях сельского типа. Этот парадоксальный результат требует переосмысления того, как измерять институциональное доверие, являющееся важнейшим элементом социального капитала нации. Видимо, доля положительных ответов на прямые вопросы (типа «Насколько вы доверяете федеральному правительству, Думе, милиции...») характеризуют степень развития общества или социальной группы едва ли не с точностью до наоборот. Стандартная методика, используемая в российских исследованиях институционального доверия, фиксирует доверие «восточного» (верноподданнического) типа, а не «западного» (гражданского). Для корректного обсуждения того, каков же социальный капитал современного российского общества, необходимо сначала осуществить «перезагрузку» методологии анализа этого социально-экономического явления». [55]

Кроме того, интересен тот факт, что в РФ больше доверяют федеральному правительству, чем местному, причем это доверие выше среди среднего класса и класса высоких доходов. Решение об уклонение принимают топ-менеджеры и руководители бизнеса – те самые представители среднего (и высокого) класса. Причем уровень их доверия можно описать условно фразой типа: «в чем-то доверяю, в чем-то нет».

Интересно, что низкое доверие власти уживается с высоким доверием к президенту и председателю Правительства – то есть к конкретным личностям – Россия проявляет «гены самодержавности».

Следовательно, нельзя объяснить причину неуплаты налогов исключительно проблемой доверия. Нагрузка ниже, чем в Европе, законы проще, доверие к власти выше, но что же тогда «мешает» бизнесу платить налоги? Причем как будет показано ниже, малый и средний бизнес налоги платит исправно, НО мы

имеем данные о начисленных налогах, предоставленные САМИМИ предприятиями, то есть предприятия сами определяют объем налоговых платежей.

Экспертная оценка исследователей Валерия Романюк и Леонида Савченко такова: доля теневого сектора малого предпринимательства в среднем по России составляет от 30 % до 50 % реального оборота субъектов МП. [56]

Е. С. Киреенко в своих исследованиях на тему теневой активности малого бизнеса проводил опрос предпринимателей, который показал, что из-за высоких налоговых ставок, административных барьеров, предприниматели региона вынуждены скрывать часть выручки. Согласно полученным данным, большая часть опрошенных (79,7 % опрошенных от общего количества) вынуждена скрывать до половины своих доходов. [57]

В одном из интервью Борис Титов, уполномоченный при президенте РФ по правам предпринимателей, на вопрос о масштабе теневой деятельности МСП заявил: “По разным оценкам, от 35 % до почти 50 % ВВП у нас – “теневая” экономика или “частично теневая”. Сегодня увеличивается количество людей, которые получают, например, зарплату или частично, или полностью “в конвертах”. Более четверти людей об этом заявили в соцопросах. [58]

По данным Росстата, в 2017 году доля “неформального” сектора составила 19,8 % общего числа занятых в российской экономике.

По данным антикризисного мониторинга ОПОРА РОССИИ в 2015-2016 годах 43 % предприятий имеют просроченную задолженность перед поставщиками, 23 и 24 % по кредитам и налогам соответственно, а по заработной плате перед работниками лишь 19 %.

Построим карту, на которой совместим доверие регионов и уровень теневой активности (рисунок 11). Показателем доверия возьмем рейтинг губернаторов субъектов Российской Федерации, а уровень теневой активности будет отражать показатель – доля неформальной занятости в регионах (проранжируем доли от региона с наименьшей долей теневой занятости к большей). Поставим вопрос: дадут ли регионы с более низким уровнем доверия высокий % теневой активности?

В 2018 году Центр информационных коммуникаций «Рейтинг» опубликовал очередное масштабное исследование в рамках проекта «Национальный рейтинг», посвященное положению дел в субъектах Российской Федерации и оценке эффективности глав регионов и муниципалитетов.

В оценке задействован максимально широкий круг экспертов самой широкой профессиональной и социальной принадлежности, а так же анонимный опрос граждан для определения социального самочувствия регионов. Телефонные опросы, самостоятельно проводимые ЦИК «Рейтинг», были дополнены результатами социологических опросов других организаций, в той или иной степени отражающих положение дел в субъектах нашей страны. Речь идет, в первую очередь, о результатах исследований Фонда «Общественное мнение» «Георейтинг», материалах ВЦИОМ и Левада-центра. В своих оценках эксперты по возможности абстрагировались от различного потенциала регионов. При составлении рейтинга специалисты использовали стобальную систему оценок в 2014 году, а с 2015 года используется только разделение на места.

В первую группу рейтинга входят главы регионов Российской Федерации, занявшие места с 1 по 25 включительно. Именно для них характерно сочетание наиболее позитивного настроения населения, достаточно благожелательного отношения людей к местной власти и наличия прогресса в социально-экономической сфере.

Вторую группу рейтинга составили главы регионов Российской Федерации, занявшие места с 26 по 60 Рейтинга Власти с полным основанием можно определить, как своеобразный социально-политический «пелотон».

Третья группа «Рейтинга губернаторов» предназначена для руководителей субъектов, занявших места с 61 по 85 Рейтинга Власти из регионов с наихудшими показателями. [59]

Регион с большим доверием населения Губернатору окрашен в самый светлый цвет, темный цвет – регион с самым низким рейтингом Губернатора.

Касаемо оценки уровня теневой активности регионов, показатель неформальной занятости был выбран неспроста. Дело в том, что, как правило, наиболее часто встречающаяся мера, которую использует предприниматель для сокращения издержек нелегальным способом, это мнимое сокращение рабочих мест или заработной платы. Что является не чем иным, как неформальной занятостью. Для анализа используются так же данные за 2016 год из источника Росстата за соответствующий период. Регионы так же разбиты на три группы по признаку размера теневой активности. В первую группу попали регионы, где неформальная занятость составляет до среднего уровня по России (21,2%), на карте отмечена без узорной заливки. Вторая группа с заливкой ромбиками со значением показателя от 21,3 до 30%. И в последнюю группу попадают регионы с величиной неформальной занятости более трети (узор: черные точки).[60]

Глядя на рисунок 11 не становится очевидной взаимосвязь тени и доверия, тогда проведем оценку корреляции. Коэффициент Пирсона равен 0,12, что означает очень слабую, едва уловимую линейную связь между показателями тени и рейтинга губернаторов (таблица А1, Приложение).

Однако нанесем на график значения регионов со значениями оси абсцисс – тень регионов, ординат – рейтинг губернаторов (рис. 12).

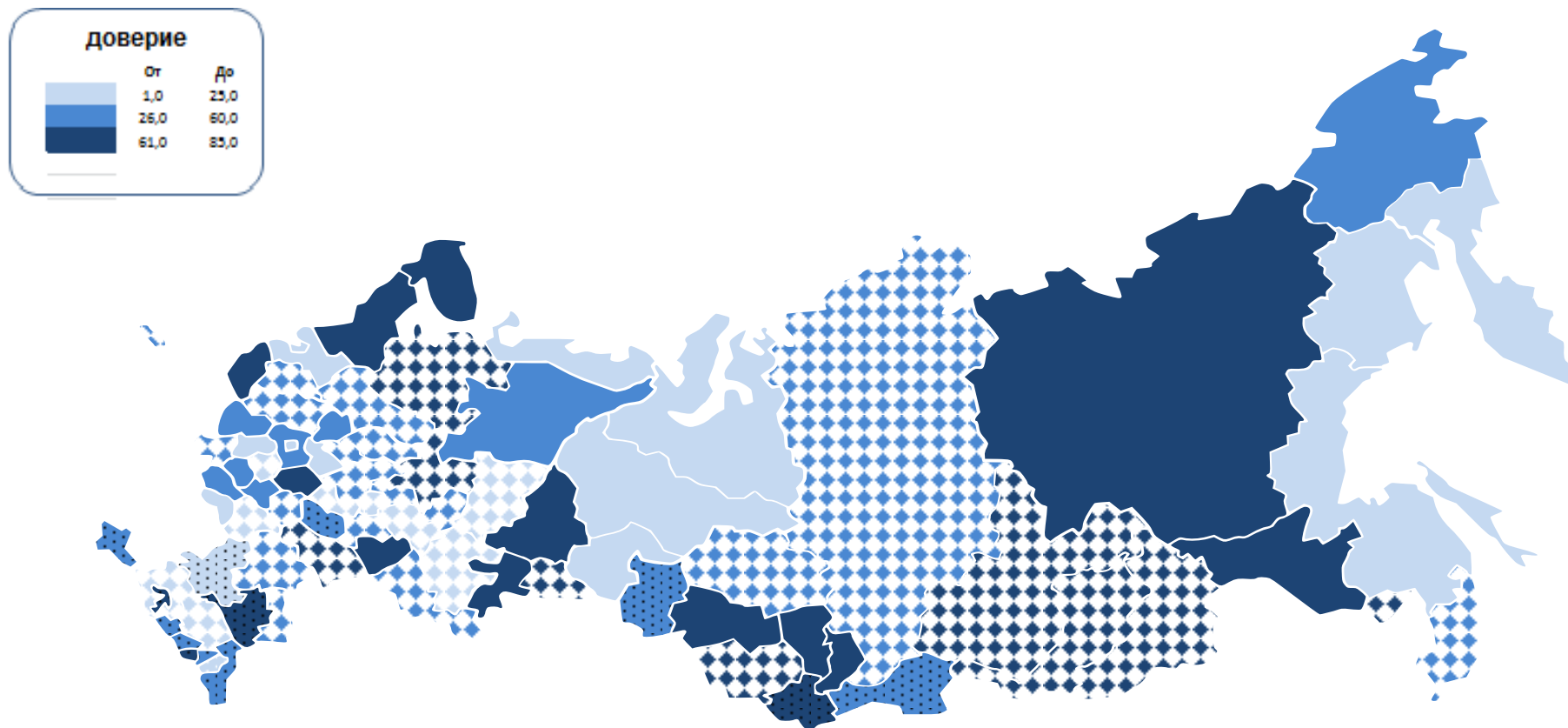


Рисунок 11 – Карта доверия и теневой активности в регионах

Невооруженным глазом видно четкое распределение точек в три группы (выделены цветными овалами). Теперь же рассчитаем корреляцию точек, предварительно исключив экстремумы, попавших в синий, красный и зеленый овалы. Их значения равны соответственно: -0,33. -0,78 и 0,02.

Значения показателей корреляции в синей и зеленой областях довольно сложно интерпретировать из-за того, что значения не показали связи, однако что нельзя сказать про значение корреляции красной области. По отрицательному знаку очевидно, что связь между размером теневой активности и рейтингом власти в соответствующем регионе, обратная, угол наклона отрицательный.

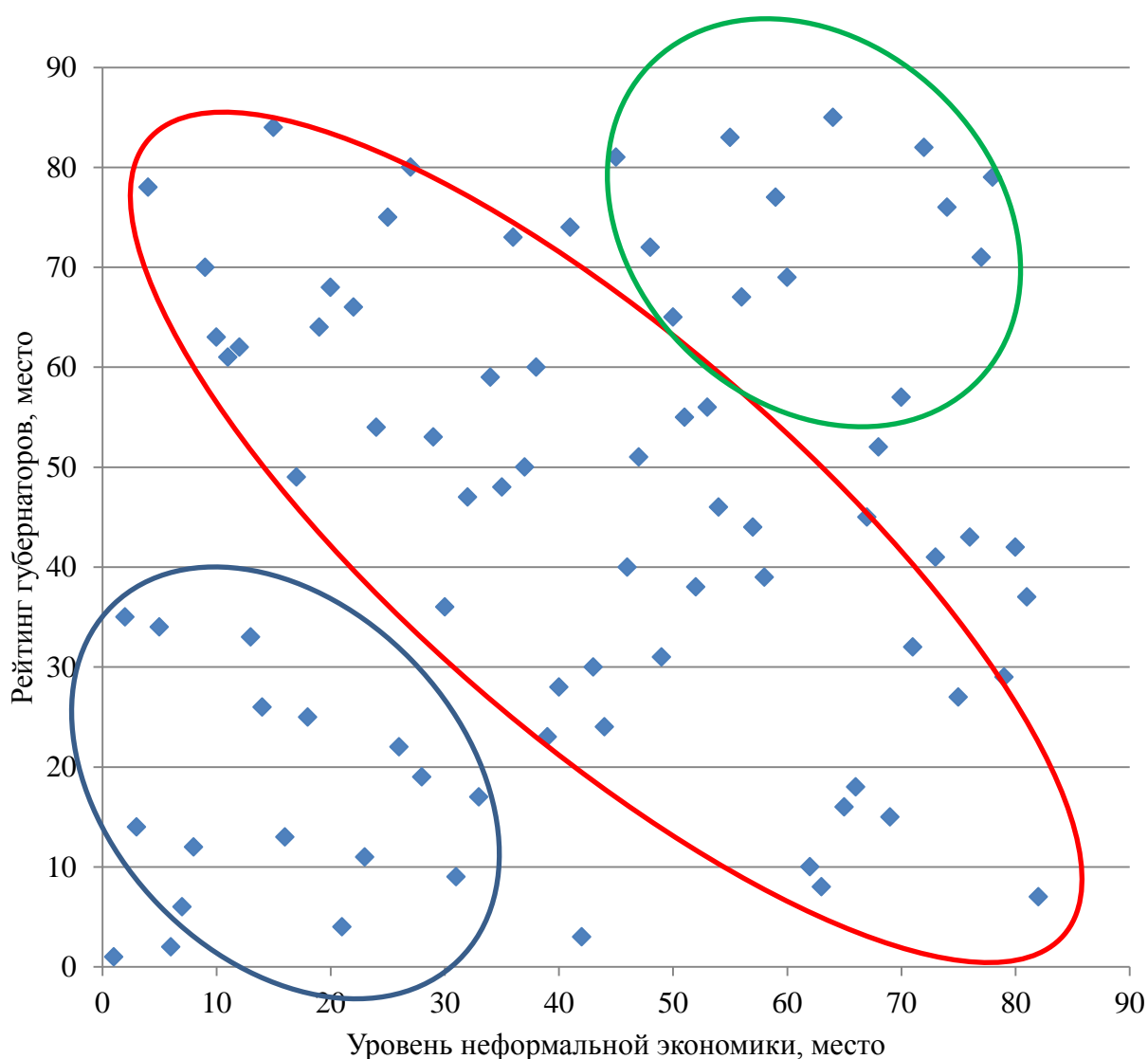


Рисунок 12 – Корреляционная зависимость: тень-доверие к власти

Стоит заметить, что в данную область попало большинство значений. Размер корреляционной зависимости по модулю равен 0,78 – это свидетельствует о довольно сильной связи признаков. Резюмируя, можно отметить, что предположение, выдвинутое ранее не подтвердилось. Подтвердилось обратное. Чем выше рейтинг у власти в субъекте, тем там выше теневая активность.

С чем такое интересное противоречие может быть связано? Скорее всего, с таким феноменом и сравнительно новой наукой как экономическая психология (наука, изучающая психологию субъекта в хозяйственных отношениях). Так же возникает вопрос, почему субъекты распределились в 3 различные группы (цветные области на графике)? Необходимо так же обратиться к экономической психологии и детально изучить, что общего есть в субъектах трех групп, какие там взаимоотношения бизнес-сообщества и действующей власти, какие особенности налоговых механизмов присущи субъектам и т.д. Все эти вопросы требуют более внимательного изучения, выходя за рамки целей данной ВКР.

Сейчас можно лишь предположить о причинах существующей взаимосвязи. Чем выше рейтинг губернатора (то есть он более вовлечен в деятельность региона), тем больше проводится мер по выявлению неформальной занятости, например, существуют и активно ведут свою работу межведомственные группы или комиссии по контролю и пресечению теневой экономики (как в городе Челябинске). Либо поставить под вопрос открытость и всесторонность рейтинга губернаторов, удостовериться в компетентности суждений экспертов или наоборот опровергнуть. Это если говорить об общем тренде.

Что касается зеленой и синей области, то тут так можно увидеть закономерность при отсутствии значимой корреляции, регионы с высоким уровнем губернаторов показывают низкий уровень теневой активности (синий овал), а в зеленую область попали регионы с колоссальной долей неформальной занятости и одновременно низким рейтингом руководителей субъектов.

Теперь интересно рассмотреть масштабы уклонения от налогов по всей России в секторе малого предпринимательства.

2.2. Оценка масштабов уклонения от налогов в РФ в секторе малого предпринимательства.

«В современной России одна из самых сложных проблем - теневая экономика. По оценкам МВФ в 2014 объем теневой экономики составил 20-25 % ВВП, что составляет примерно 2-2,5 триллиона рублей. Среднее предприятие продавало в теневом секторе 16,8 % своей продукции, причем около 23% от всего оборота составлял перевод денег из официального сектора в теневой. Хотя для нашей страны явление, когда теневая экономика выходит в правовое поле, вполне привычное.

Теневой экономикой можно считать любую экономическую деятельность, которая не учитывается и не контролируется со стороны государства. В принципе таковым является и предпринимательство, которое скрывает реальные доходы от бизнеса и уклоняется от уплаты налогов. В основном, теневая экономика связана с уклонением от уплаты налогов, что стало постоянным для отечественных предпринимателей. Они используют разные методы и схемы уклонения от налогообложения, потому что налоги растут в связи с повышением необходимости страны в экономических ресурсах.

Впервые проблемы теневой экономики привлекли внимание исследователей еще в 30-х годах. Однако лишь в конце 70-х годов появились серьезные исследования этой сферы, а одной из работ в этой области явилась работа П. Гутманна (США) «Подпольная экономика» (1977г.), в которой обращалось внимание на недопустимость игнорирования ее масштабов и роли».

В отечественной экономической науке интерес к проблемам теневой экономике отчетливо проявился в 80-е годы, что было обусловлено социально-экономическими причинами, связанными с возрастанием ее роли в народном хозяйстве и растущей криминализацией. А также связаны с идеологическими причинами, которые проявили себя через руководство страны, которое стимулировало научные исследования, направленных на выявление деформаций и

дискредитацию административно-командной экономической системы. [61] Но только в последние десятилетия XX в. эта тема стала стремительно набирать популярность в западных научных кругах.

Понятие «теневая экономика» в научной литературе трактуется по-разному. В теории – это вся запрещенная деятельность, способная приносить доход, скрытое производство и просто не учитываемая официальной статистикой экономическая деятельность. Ряд авторов считает теневую экономику частью неформальной экономики, включающей деятельность, скрываемую от официального учета и контроля, которая потенциально могла бы подпадать под них (нелегальное производство товаров и предоставление услуг, уклонение от уплаты налогов и т.д.), и нелегальную (криминальную) деятельность.

Рассмотрим сводную таблицу (таблица 9), в которой приведены определения теневой экономики различных ученых и экономистов.

Таблица 9 – Определение теневой экономики разными авторами

Определение	Автор (ы)
«все виды деятельности, в отношении которых не существует стандартных специальных источников статистических данных, охватывающих исчерпывающим образом эти виды деятельности»	Блум А. М., Шрестра М. Л.
«рыночное производство товаров и услуг, законных или незаконных, что избежало обнаружения в официальных оценках ВВП»	Ф. Смит
«экономическая активность, полностью или частично не регулируемая формальными нормами хозяйственного права»	Барсукова С.Ю.
«хозяйственная деятельность, которая развивается вне государственного учета и контроля, а потому не отражается в официальной статистике»	Лагов Ю. В., Ковалев С. Н.
«часть валового национального продукта, которая из-за отсутствия в отчетности и/или занижения ее величины не отражена в официальной статистике»	В. Танзи
«все виды деятельности, которые осуществляются за плату, не отражаемую в официальной статистической отчетности, то есть которые не поддаются учету со стороны государства, в том числе налоговых органов»	Ашванян С.К.

Окончание таблицы 9

Определение	Автор (ы)
«экономическая деятельность, о которой не сообщается в органы социального обеспечения, налоговые и прочие государственные учреждения. Термину намеренно придается несколько уничижительное значение, так как участие в теневой экономике обычно связано с уклонением от уплаты налогов и отчислений в социальные фонды, а люди, занятые в ней, иногда лишаются права на получение социальных выплат и льгот»	Дж. Блэк. Толковый словарь
«экономические процессы, которые не афишируются, скрываются их участниками, не контролируются государством и обществом, не фиксируются официальной государственной статистикой. Это невидимые невооруженным глазом, со стороны процессы производства, распределения, обмена, потребления товаров и услуг, экономические отношения, в которых заинтересованы отдельные люди и группы людей. Теневая экономика включает: криминогенную, запретную, противозаконную; скрытую, укрываемую в целях избежать налогов или в связи с нежеланием экономических субъектов придавать известность своим действиям и доходам; неформальную, не подлежащую учету в связи с ее индивидуальностью, личным или семейным характером, отсутствием измерителей»	Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь
«социально-экономические отношения между отдельными гражданами, социальными группами по использованию государственной собственности в корыстных личных или групповых интересах (в узком смысле)»	Финансовый словарь Финам
«экономическая деятельность, скрываемая от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта. Является ненаблюдаемой, неформальной частью экономики, но не охватывает её всю, так как в неё не могут быть включены виды деятельности, не скрываемые специально от общества и государства, например домашняя или общинная экономики. Также включает в себя нелегальные, криминальные виды экономики, но не ограничивается ими»	Википедия

Что же среди всех определений теневой экономики общего? То, что данная экономическая деятельность не отражается официально и не демонстрируется государству в целях максимизации доходов.

Каковы же факторы (причины) теневой активности МП?

В наше время существует множество работ исследователей, которые выявляли причины теневой экономики. Основные причины перечислены в таблице 10.

Таблица 10 – Факторы теневой активности субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – СМСП)

Фактор (причина)	Автор, статья, год
<ol style="list-style-type: none"> 1. природа самих рыночных отношений; 2. ограничения на рынке (в том числе и высокие налоговые ставки); 3. значительная доля в обороте наличности; 4. высокая стоимость коммерческой недвижимости для ведения предпринимательской деятельности; 5. применение партнерами по предпринимательской деятельности теневых схем взаимоотношений и расчетов; 6. достаточно высокий уровень коррупции; 7. низкая доступность ресурсов, в том числе кредитных ресурсов, для малого предпринимательства; 8. рост страховых взносов с предпринимателей. 	<p>Кошелева Т.Н. Проблемы развития малого предпринимательства и факторы, его определяющие. 2012 год</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. естественные (антропологические). Стремление получить больше благ, затратив при этом как можно меньше усилий; 2. экономические. Желание достигнуть цели, сэкономив свои средства; 3. политические. Люди недовольны политикой государства и стараются не допустить ее воздействие на них; 4. правовые. Люди считают, что, чтобы они не сделали, им удастся избежать наказания; 5. социальные. Недовольство своим положением и поиск способов его улучшения 	<p>Вакуленко К.Э. Теневая экономика: причины и формы. Влияние на экономическую систему. 2013 год</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. недостаток финансовых средств; 2. бюрократические препоны; 3. коррупция; 4. влияние криминальных структур; 5. неадекватная правовая база, регламентирующая предпринимательскую деятельность; 6. высокая налоговая нагрузка; 7. низкий уровень организационно – экономических и правовых знаний самих предпринимателей; 8. существование системы неформальных и нелегальных экономических отношений, базирующейся на несовершенстве действующего механизма хозяйствования; 9. высокий уровень вмешательства государства в экономику; 10. не защищенность собственности; 11. низкий уровень материального благосостояния представителей сектора МП и сектора неформальной экономики; 12. низкая эффективность судебной системы разрешения конфликтов. 	<p>Буров В. Ю. Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства. 2014 год</p>

Окончание таблицы 10

Фактор (причина)	Автор, статья, год
<p>1. Экономические факторы: высокие налоги. Уход экономики в "тень" является следствием общего состояния экономики. При плачевном состоянии официальной экономики работа в ее теневом секторе может иметь множество преимуществ. Кризисное состояние экономики вынуждает предпринимателей искать привлекательные ниши для своей деятельности – теневой сектор.</p> <p>2. Социальные факторы: низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности; высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом; Растущая безработица, поток беженцев, невыплаты заработной платы и т.д. Люди, потерявшие работу или не получающие долгими месяцами заработную плату, соглашаются на все условия нелегальной, теневой занятости: Для работодателей такие отношения более чем выгодны: работники оказываются весьма заинтересованными в том, чтобы теневой бизнес "хозяина" оставался таковым;</p> <p>3. Правовые факторы: несовершенство законодательства; недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности; несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью, незащищенность прав собственности.</p>	<p>Балатбекова З.М. Теневая экономика и проблемы легализации теневой экономики. 2014 год</p>
<p>1. неравномерность первичного распределения и последующего перераспределения ВВП между отраслями экономики и территориями;</p> <p>2. недостаточная результативность деятельности правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности;</p> <p>3. высокий уровень налоговых и парафискальных платежей, лишаящий стимула для ведения экономической деятельности и провоцирующий физических лиц на поиск способов сокрытия своих доходов;</p> <p>4. кризисы финансовой системы. Резкое колебание обменных курсов</p>	<p>Гринкевич Л.С., Педченко С.А., Теневая экономика – чья это проблема: государства или общества? 2016 год</p>
<p>1. Высокий налог. Есть различные оценки доли, изымаемой прибыли у предприятия: от 60 до 90%. Если это изъятие выше 50% прибыли, то предприятие лишается активной производственной деятельности, и, как правило, уходит в «тень».</p> <p>2. Социальный фактор. Большой поток беженцев, растущая безработица, невыплаты заработной платы и т.п. Люди, приехавшие в новую страну, город или потерявшие работу, соглашаются на условия нелегальной теневой занятости.</p> <p>3. Незащищенность прав собственности. Если права собственности могут быть нарушены, а законодательство и правоприменительная практика не гарантируют защиту, то имеющиеся возможности надо применять по максимуму. Можно избежать уплаты налогов?</p> <p>4. Экономический фактор. Рыночная экономика - это неравномерное становление секторов, колебание обменных курсов, инфляция, и так далее. Теневая экономика усиливается, если государство не может регулировать этот неблагоприятный фон</p>	<p>Маслова Е.А. Теневая экономика России. Масштаб теневого сектора в России. 2016 год</p>

Единогласно все авторы выделяют такой фактор как коррупция в том или ином выражении, будь то формулировка как незащищенность прав собственности или недостаточная результативность деятельности правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности или говорят прямо - коррупция. Наиболее часто встречаются факторы налоговой и фискальной нагрузки, нестабильность экономической ситуации, как в стране, так и на рынке и намеренный уход в тень, вызванный социальной особенностью: при ухудшении экономики осуществляется сокрытие своих доходов. Реже признается фактор высокого уровня безработицы и ориентации части населения на получение доходов любым способом. Несколько авторов указывают любопытную причину как уверенность в безнаказанности своих действий. Удивительно, но такой фактор как применение партнерами по предпринимательской деятельности теневых схем взаимоотношений и расчетов был отмечен только одним автором.

А автор работы «Структуризация проблем малого промышленного сектора и причины их возникновения» Шиганов В.В. составил собственную таблицу проблем МП.

Таблица 11 – Общие проблемы малого предпринимательства и специфические проблемы, присущие малому промышленному бизнесу [62]

Виды проблем	Общие проблемы малого предпринимательства	Проблемы, присущие малому промышленному бизнесу
Правовые	1. Недостаточная и несовершенная законодательная и иная нормативная правовая база	1. Отсутствие законодательной и иной нормативной правовой базы применительно к малому промышленному бизнесу
Политические	1. Недостатки действующей социально-экономической политики, ориентированной преимущественно на сырьевой характер реальной экономики. 2. Слабая роль малого предпринимательства в формировании среднего класса — базы политической стабильности в обществе	1. Отсутствие конкретной промышленной политики вообще и, как следствие, отсутствие в ней приоритетов в сфере развития малого бизнеса в частности. 2. Среди приоритетов развития малого предпринимательства, как правило, отсутствует малый промышленный бизнес

Окончание таблицы 11

Виды проблем	Общие проблемы малого предпринимательства	Проблемы, присущие малому промышленному бизнесу
Экономические	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокие тарифы и цены на продукцию и услуги естественных и локальных монопольных структур. 2. Высокий уровень налогообложения. 3. Рост тарифов за аренду земли, транспортные услуги 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инвестиции окупаются через более длительный срок. 2. Капитальные вложения носят наиболее рискованный характер. 3. Затрудненный доступ на рынок товаров, продукции и услуг. 4. В ресурсных регионах в промышленном секторе преобладает крупный бизнес и, как правило, отсутствуют центры субконтракции. 5. Недостаточная экономическая поддержка мелких товаропроизводителей
Финансовые	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие системы самофинансирования (кредитные союзы, общества взаимного страхования) и микрокредитования. 2. Жесткие требования банков к малым предприятиям по предоставлению гарантий возврата кредита из-за отсутствия длительной кредитной истории и повышенных рисков. 3. Повышенные процентные ставки по кредитам. 4. Отсутствие доступа к иностранным инвестиционным, кредитно-финансовым ресурсам 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Для открытия малого бизнеса требуется значительный стартовый капитал. 2. Специфика деятельности малых промышленных предприятий связана с ограниченностью предоставляемых финансовых ресурсов. 3. Высокая стоимость сырьевых ресурсов
Имущественные	Сложный доступ к материально-техническим ресурсам	<ol style="list-style-type: none"> 1. Трудности в приобретении или в получении в аренду производственных площадей и оборудования. 2. Отсутствие долгосрочных и взаимовыгодных условий аренды недвижимого имущества в производственной сфере. 3. Сложный доступ к сырьевым ресурсам
Социальные	Отсутствие справедливой системы трудовых отношений и социальной защиты предпринимателей и работников, соответствующей рыночным требованиям	<ol style="list-style-type: none"> 1. Острый недостаток квалифицированных кадров. 2. Низкая заработная плата. 3. Частые задержки выплаты заработной платы

Проанализировав приведенные факторы, нельзя не заметить, что большинство из них связаны с деятельностью государства, то есть лидируют проблемы, исходящие от государства.

Перечислим проблемы, которые появились на пути малых предпринимателей по причине (вине) государства:

- «ограниченность внутреннего рынка, в том числе спроса на продукцию субъектов малого предпринимательства, в связи с сокращением поставок для государственных нужд, недостатком свободных финансовых ресурсов у предприятий-потребителей и низкой покупательной способностью населения в условиях растущего давления со стороны зарубежных поставщиков (кризис сбыта);
- доминирование в экономике крупных хозяйственных и финансовых структур, монополизация факторов производства и каналов движения товаров;
- чрезмерная жесткость фискальной и кредитно-денежной политики, обостряющая проблему воспроизводства вследствие недостатка ресурсов для текущей деятельности и развития и вынуждающая субъектов малого предпринимательства к бегству в "теневую" экономику;
- региональная дифференциация экономики и внутреннего рынка вследствие роста транспортных тарифов, недостаточного развития инфраструктуры и действия субъективных факторов, создающая неравные условия для развития малых предприятий в регионах;
- неурегулированность и "непрозрачность" отношений между владельцами и наемными работниками, затрудняющие разрешение специальных конфликтов на правовой основе;
- неполнота и противоречивость нормативно-правовой базы, неурегулированность отношений собственности и, как следствие, невозможность участия субъектов малого предпринимательства в институциональных преобразованиях и невозможность стратегического планирования;

- дискриминация предпринимателей со стороны отдельных органов власти. Поддержка частной инициативы пока еще не стала одним из основных принципов государственной политики и ориентиром для властей на местах. В системе целевых установок государственного регулирования экономики задача поддержки малого бизнеса вступает в противоречие с задачей достижения оптимальных макроэкономических показателей, фискальными механизмами наполнения бюджета, затратными методами решения социальных проблем. В таких условиях эффективность мер по государственной поддержке предпринимательства сводится к нулю в результате негативного воздействия на деловой климат других направлений государственного регулирования (налогового, лицензионного, внешнеэкономического)». [63]

Предприниматели не надеются на помощь государства. Это подтверждает обследование, проведенное общественной организацией ОПОРА России. Было опрошено более 5,5 тыс. предпринимателей из 40 регионов. Оказалось, что только 6% респондентов принимали участие в федеральных программах поддержки. В региональных программах поддержки участвовали 15 % респондентов, в муниципальных – 12 %. [64] Эффективность государственных мер регулирования и поддержки малого предпринимательства остается низкой.

Очевидно, что несоизмеримо высокие налоги увеличивали теневую экономику в тех регионах, где развитие малого бизнеса проходило успешно. Успехи малого бизнеса провоцировали увеличение налогового пресса. Это заставляло малые предприятия уводить часть своих работников в «тень». Можно сделать предположение, что в случае снижения налогов (в основном связанных с численностью занятых) теневые малые предприятия могли официально зарегистрироваться и тем самым уменьшить теневой сектор экономики своего региона.

Субъектам Федерации было предоставлено право устанавливать ставку налога для упрощенной системы налогообложения в диапазоне от 5 до 15% в зависимости от вида деятельности. Предприятий, работающих на «упрощенке»,

много. Например, из числа организаций, попавших в выборочное федеральное статистическое наблюдение в 2008 г., каждое второе применяло упрощенную систему налогообложения. Вскоре выпадающие доходы бюджетной системы были компенсированы за счет выплат по страховым взносам. Организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в соответствии со статьей 28 Федерального закона от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации». Согласно указанному закону размер фиксированного платежа в расчете на месяц устанавливается исходя из стоимости страхового года, ежегодно утверждаемой Правительством Российской Федерации.[65]

Далее рассмотрим современные исследования посвященные оценке масштабов теневой экономики.

«В 1 полугодии 2014 года 25% организаций трудились в убыток себе, потому что использовали схемы сокрытия деятельности или преломление ее итогов. А 42% организаций, декларирующих с нулевым результатом финансово-хозяйственной деятельности. Иными словами, в пределах половины организаций в РФ не выплачивают налог на прибыль, что в финансовых интересах державы неприемлемо. Ключевые секторы экономики, в которых имеется самая большая численность бесприбыльных организаций,- это стройка, розничная и оптовая торговля, т.е. такие же секторы экономики, в каких высока доля скрытой оплаты труда.

Выделена отдельная группа экономических правонарушений, классифицированная как налоговая афера. Во многих государствах, одним из наиболее тяжелых правонарушений является налоговая афера. Налоговое афера ориентируется прецедентом сокрытия налогооблагаемых баз через подделку либо намеренного изменения документов. Тут применяются преступные схемы возмещения НДС по экспертным операциям, нелегальное предпринимательство, нелегальный вывоз денег, и т.п.

В середине 2014 года, начались кризисные явления и усугубили обстановку на рынке труда, тогда теневая экономика начала расти. Александр Суринов (Росстат) оценила этот сектор равным пятой доли экономики в целом. Эксперты именуют данный раздел «ненаблюдаемой экономикой». Очень много товаров и услуг, которые не поддаются подсчетам, как запрещенные к производству и реализации на территории державы (к примеру, проституция)». [66]

Уклонение от уплаты налогов, по способам их совершения разделили отдельные исследователи Д. В. Куницын и др. Они объединяют эти способы в следующие группы: фальсификация бизнеса; маскировка бизнеса; разделение бизнеса; объединение бизнеса; фиктивное банкротство. Если рассматривать в этом аспекте представителей МП, то можно отметить разнообразие способов и схем уклонения от налогообложения, которые классифицируются следующим образом (рис. 13).

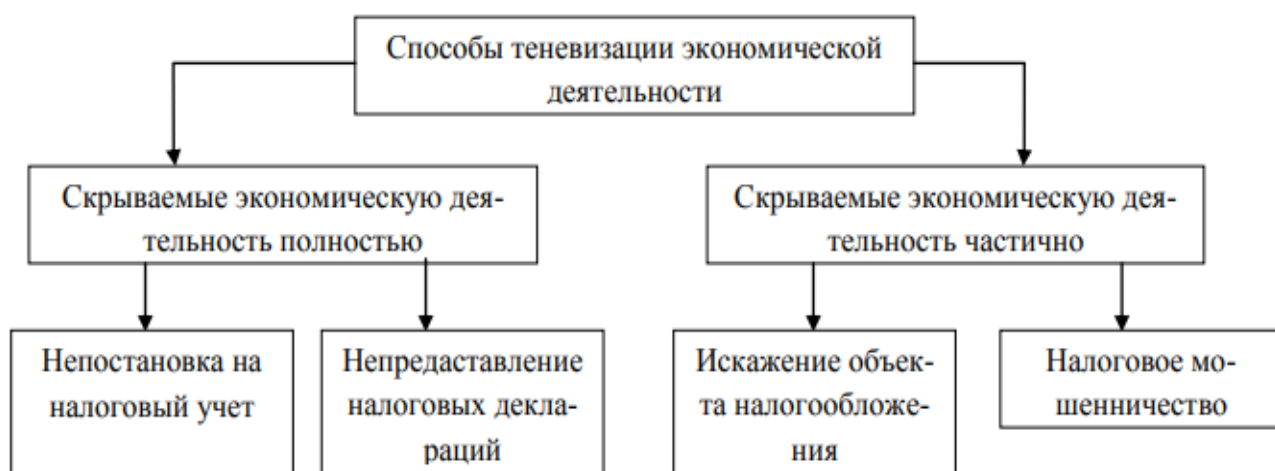


Рисунок 13 – Классификация способов тенеvizации экономической деятельности

Среди причин уклонения от уплаты налогов можно выделить экономические, политические, нравственно-психологические, правовые и организационные. [67]

Иными словами, проблемы малого бизнеса возникают во многих или даже большинстве сред человеческой социальной жизни.

Таблица 12 – Сравнительные характеристики предприятий формального и неформального секторов

Характеристики	Формальный сектор	Неформальный сектор
Входные барьеры	Высокие	Низкие
Технологии	Капиталоемкие	Трудоинтенсивные
Управление	Бюрократическое	Семейное
Капитал	Избыточен	Недостаточен
Рабочее время	Регулярное	Нерегулярное
Оплата труда	Нормальная	Ограниченная
Используемые финансовые услуги	Используются услуги банков	Используются личные, неформальные услуги
Отношения с покупателями	Безличные	Личные
Постоянные издержки	Крупные	Незначительные
Использование рекламы	Обязательное	Малое, либо вообще отсутствует
Использование правительственных субсидий	Часто крупное	Отсутствует
Рыночная ориентация	Часто на экспорт	Редко на экспорт

Сошлемся на данные ученого Н. Эриашвили по отраслевому распределению теневых операций: «промышленность – 22 %; строительство – 23 %; торговля и общепит – 63 %; наука – 2 %; посреднические услуги – 52 %; другие отрасли – 17 %. Вызывает интерес исследования доли теневого оборота в малом предпринимательстве проведенные С. Мигиным, О. Шестоперовым, А. Шеховцовым, О. Щетининым [130] за 2002 – 2006 гг.: 2002 г. – 44,7 %; 2003 – 42,8 %; 2004 г. – 39,9 %; 2005 г. – 38,2 %; 2006 г. – 38,2 %». [68]

В промышленности, строительстве и торговле доля убыточных МП выше, чем по всему кругу предприятий и организаций. Не следует на этом основании утверждать, что малый бизнес в этих отраслях менее эффективен. Причина, возможно, в более высоком уровне «серого» предпринимательства, что свойственно сектору МП.

Уровень неформальных платежей представителям органов контроля (надзора) существенным образом зависит от сферы деятельности предприятий малого бизнеса. По данным опроса, средний размер выплат чиновникам контрольно-надзорных органов варьирует от 5 % в сфере бизнес-услуг (бухгалтерский учет,

юридическая помощь, рекламно-издательская деятельность и т.д.) до 23 % в промышленности. Общий объем неформальных платежей, включая «дань» криминальным структурам в промышленности и оптовой торговле, может превышать половину среднемесячной выручки малых предприятий.

Таблица 13 – Уровень неформальных платежей в различных сферах деятельности московских МП [69]

Сфера деятельности	Неформальные платежи (% от среднемесячной выручки МП)		
	Органам контроля (надзора)	Криминальным «крышам»	Всего
Промышленность	22,9	29,0	51,9
Оптовая торговля	16,8	33,6	50,4
Бытовые услуги	16,3	30,0	46,3
Строительство	16,0	5,0	21,0
Розничная торговля	13,6	23,8	37,5
Туризм, гостинцы, рестораны	13,4	26,9	40,3
Наука	11,9	18,3	30,2
Бизнес-услуги	5,0	10,0	15,0

В России по разным оценкам в секторе МП объем теневой экономики составляет около 50 %, а скрытая заработная плата — 85 %. [70]

В 2013 году Глава Минфина оценил теневой сектор экономики РФ в 15-20 % от ВВП. А Глава Минэкономразвития Андрей Белоусов ранее сообщал, что в случае выхода малого бизнеса из тени его доля в ВВП России составит 40-50 % против нынешних 19 %. Порядка 18 млн. человек работают в теневом секторе, считают в министерстве. [71]

Как заявил вице-президент Сбербанка, начальник управления развития малого и среднего бизнеса Андрей Шаров в интервью ТАСС, российский малый бизнес крайне непрозрачен. «В лучшем приближении доля прозрачного малого бизнеса — 20 %, около 80 % работает по управленческой отчетности. [72]

По данным Росстата в 2010 г. доля теневого сектора в экономике России составляла 16 % ВВП или 7 трлн руб. По разным оценкам, она составила от 30 до 50 % реального оборота субъектов малого предпринимательства.

Массовое сокрытие части производственной деятельности от официальной статистики вообще и налоговых служб в частности является одной из важнейших черт переходной экономики. [73]

Теневая экономическая деятельность в сфере малого бизнеса разнородна и подход в силу данного обстоятельства должен быть дифференцирован. С одной стороны, бороться с “чистым криминалом” - функция правоохранительных органов. С другой стороны, совершенно очевидна необходимость принятия ряда мер по “легализации” части теневого бизнеса, что позволит в определенной степени стабилизировать как экономику страны, так и частично решить проблему сокращения экономической базы организованной преступности, использующей различные формы малого предпринимательства.

Как уже рассматривалось выше, основными причинами ухода малых предприятий в “теневую экономику” являются: жесткий налоговый прессинг, возможность альтернативных расчетов, административный характер арендных отношений, административно-бюрократические барьеры при регистрации, получении лицензий и т.д.

Субъекты малого предпринимательства, участвующие в теневой экономике, могут быть разделены на три группы:

1 группа - сугубо криминальные малые предприятия, изначально создаваемые с преступными целями (мошенничество, отмывание денег, незаконная предпринимательская деятельность). Они формируют своеобразный каркас теневой экономики в сфере малого предпринимательства.

2 группа - теневики-хозяйственники, в значительной степени находящиеся в тени, поскольку выход в легальную экономику обернется для них существенной потерей доходов либо закрытием своего дела.

3 группа - предприниматели без образования юридического лица и наемные работники - своего рода “солдаты” теневой экономики. Значительную часть этой группы составляют лица, для которых нерегистрируемая деятельность является вынужденной.

Совместим все рассмотренное выше в один графический массив на рис. 14.

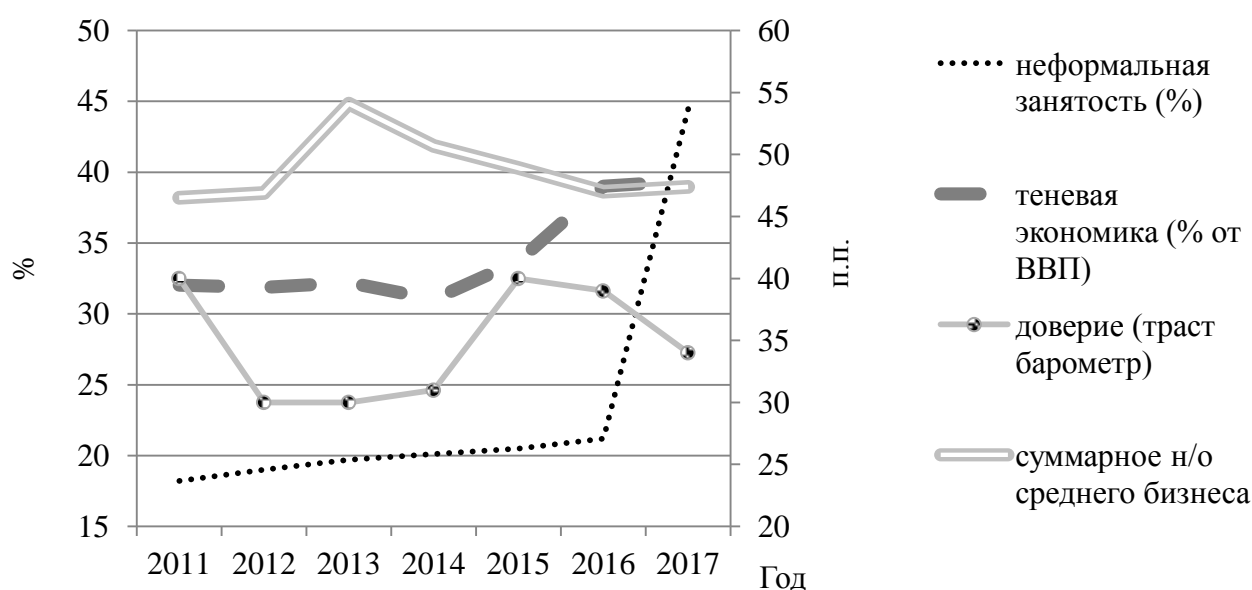


Рисунок 14 – Динамика показателей тени и доверия в России по годам

До 2014 года включительно заметна сбалансированность и однонаправленность практически всех показателей. Такие индикаторы как неформальная занятость и процент теневой экономики от ВВП имели плавный рост, суммарная величина размера налогообложения бизнеса так же плавно увеличивалась до 2012 года, затем в 2013 году резко возросла. Однако на протяжении остатка исследуемого периода до 2017 года продолжала снижаться, стремясь к величине 2012 года. Уровень доверия гражданам институтам в среднем менялся обратно пропорционально размеру теневой экономики и уровню неформальной занятости, что вполне логично. И колебался в течение всего периода, после 2014 года особенно. Хочется отметить, что при снижении такого показателя как доверие, например в 2017 году, увеличивалась доля теневой экономики и произошел взлет уровня неформальной занятости, которая на протяжении всего отрезка времени очень плавно росла. То есть когда доверие падает, начинается активный перевод сотрудников в неформальный сектор и сокрытие части доходов. Так же видна закономерность, что когда присутствует динамика снижения величины н/о бизнеса, доверие растет.

2.3 Институциональный подход к оценке государственной поддержки СМСП на примере Челябинской области.

На сегодняшний день существует большое количество разнообразных программ поддержки малого бизнеса, как в России, так и за рубежом. Государственная поддержка предпринимательства рассматривается как важный институциональный инструмент развития малого бизнеса.

В настоящее время активно создаются специальные фонды, агентства, корпорации. Так, в одном из региональных исследований приведены следующие институциональные формы поддержки СМСП: Гарантийный фонд, в задачи которого входит предоставление краткосрочных микрофинансовых займов на льготных условиях; Центр поддержки предпринимательства, миссия которого, способствовать подготовке управленческих кадров посредством тематических конференций, форумов, обучающих семинаров; Региональный Интегрированный Центр, миссия которого направлена на развитие международного и межрегионального делового, технологического и научного партнерства. [74] Общеизвестно, что среди мер поддержки велика роль и консультационных услуг. Однако, по мнению Сидорчук Р.Р., слабым местом такой помощи является практически полное отсутствие маркетинговой поддержки в отношении конкурентоспособности и клиентоориентированности СМСП. [75]

Институциональное многообразие форм поддержки ставит вопрос об их эффективности и актуальности с точки зрения достижения успешности и повышения конкурентоспособности отечественных СМСП. [76] В экономической литературе можно встретить многообразие подходов оценки эффективности государственной поддержки малого бизнеса. Традиционным является подход, в соответствие с которым в качестве показателей эффективности используются показатели, характеризующие долю малых предприятий в общем числе предприятий, в общем обороте, в налоговых поступлениях, в формировании ВРП и занятых на малых предприятиях от общей численности занятых. [77]

Балекин Е.В. предлагает результативность использования выделенных средств на поддержку малого предпринимательства оценить по эффекту, который произвели выделенные средства, опираясь на следующие показатели обратной связи: количество малых предприятий; численность занятых на малых предприятиях; объем инвестиций в основной капитал малых предприятий; оборот малых предприятий; фонд заработной платы на малых предприятиях. [78]

Ряд экономистов считает целесообразным включать в анализ показатели отдачи бюджетных средств, затраченных на осуществление мер по содействию развитию малого бизнеса. Так, А. Дадашев, И. Гловацкая, С. Лазуренко и А. Нешиной в качестве таких оценочных показателей рассматривают: отношение годового прироста объема реализации к объему выделенных бюджетных средств на их поддержку; отношение годового прироста доходов работников к объему бюджетных средств; соотношение объема платежей в бюджетную систему и объема средств государственной финансовой поддержки (показатель бюджетной эффективности). [79]

В работе Ежова А.Н. с соавторами разработана методика оценки эффективности господдержки малого бизнеса на основе расчета прироста количества малых предприятий на 1 млн. руб. бюджетных субсидий на примере долгосрочных целевых программ по развитию малого бизнеса, что позволяет оценить отдачу вложенных средств по различным направлениям деятельности СМСП. [80]

Кроме традиционного метода оценки, применяется и интегральный, позволяющий формировать обобщающий показатель эффективности государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. [81] Согласно идеям Кремина А.Е. интегральный показатель должен включать в себя 3 блока: социально-экономические показатели деятельности; показатели, характеризующие эффективность деятельности субъектов малого предпринимательства и показатели, характеризующие вклад малого предпринимательства в социально-экономическое развитие региона. Согласно

расчетам автора в период 2008–2014 гг. наблюдался спад интегрального показателя с 3,11 до 2,01, что свидетельствует о снижении показателей эффективности деятельности СМСП и увеличении затрат государства на поддержку предприятий этого сектора. К схожим выводам об ограниченности результатов мер стимулирования малого бизнеса, и противоречивости самого развития предпринимательства в России приходят и другие авторы. [82-84]

На первый взгляд, данные официальной статистики свидетельствуют об обратном – несмотря на кризисные явления в экономике, численность малых предпринимателей только увеличивается высокими темпами (таблица 14, рис. 15).

Таблица 14 – Динамика темпа роста численности малых предприятий в России и Челябинской области за период 2008-2016 гг. [73]

Показатели \ год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Темп роста МП РФ	118,5	116,9	104,4	111,7	109,1	103,0	102,0	123,3	106,8
Темп роста МП ЧО	107,7	111,8	125,3	89,0	101,1	109,7	108,3	136,4	124,6



Рисунок 15 – Динамика численности малых предприятий [73]

Однако сомнительным остается качество подобного роста, поскольку, как известно, несколько раз изменялись критерии отнесения предприятий к субъектам СМСП, а многие крупные предприятия в целях снижения налогового бремени «дробили» свой бизнес.

На наш взгляд, существующие подходы к оценке несколько ограничены, поскольку не дают возможности выявлять причины низкой эффективности мер государственной поддержки субъектов МСП, а только констатировать факты количественных показателей развития этого сектора. Целью данной работы является развитие подходов к оценке эффективности мер государственной поддержки с позиций институционального подхода.

Полагаем, что институциональный подход является продуктивным, поскольку позволяет оценить предлагаемые органами власти механизмы помощи через уровень транзакционных издержек малых предприятий, связанных с их получением. Исследование проведено на региональном уровне – на примере Челябинской области.

Сводная информация о мерах поддержки малого и среднего предпринимательства в данном регионе представлена в таблице 15.

Таблица 15 – Виды государственной поддержки МСП в Челябинске и Челябинской области

Объект инфраструктуры поддержки ЧО	Длительность существования	Реализованные функции	Условия доступа к ресурсу
Центр поддержки предпринимательства	с мая 2017 года по настоящее время	Консультационная помощь, бесплатное обучение по программам: - «Азбука предпринимательства» – для потенциальных и начинающих предпринимателей; - «Школа предпринимателя» – для людей, реализующих свой бизнес	-
Федеральная программа «Ты – предприниматель»	с 2018 года по настоящее время	обучение	заявка+ тестирование
Многофункциональный центр для бизнеса	с мая 2017 года по настоящее время	полный спектр услуг для субъектов МСП	-

Продолжение таблицы 15

Объект инфраструктуры поддержки ЧО	Длительность существования	Реализованные функции	Условия доступа к ресурсу
Центр предоставления гарантий	с 29 мая 2017 года по настоящее время	поручительство по кредитам, банковским гарантиям и лизингу	Не менее 30% собственных средств от суммы обязательств
Центр поддержки экспорта	с 29 мая 2017 года по настоящее время	поддержка экспортно-ориентированным субъектам	-
Центр кластерного развития	с 29 мая 2017 года по настоящее время	Консультационная помощь	-
Фонд развития промышленности	с 29 мая 2017 года по настоящее время	предоставление целевых займов по льготной ставке, информационно-консультационные услуги	-
Региональный центр инжиниринга	с 29 мая 2017 года по настоящее время	сопровождение проектов развития производственных предприятий с софинансированием инжиниринговых и консалтинговых услуг сторонних организаций	процент софинансирования предприятием не менее 20%
Агентство инвестиционного развития	с июля 2016 года по настоящее время	обеспечение взаимодействия с инвестиционными и венчурными фондами, и проч., консультационная помощь, сопровождение инвестиционных проектов	-
Центр микрофинансирования	с октября 2017 года по настоящее время	Выдача займов (до 1 млн. рублей под 10% годовых, срок до 1 года)	-
Программа доступного инвестиционного кредитования (Министерство экономического развития Российской Федерации)	с 1 августа 2017 года по настоящее время	Льготное кредитование	реализация инвестиционных проектов, создание или приобретение основных средств, включая строительство
Бизнес-навигатор – бесплатный интернет-ресурс (АО «Корпорация «МСП»)	с 2016 года по настоящее время	Консультационная помощь	-

Окончание таблицы 15

Объект инфраструктуры поддержки ЧО	Объект инфраструктуры поддержки ЧО	Объект инфраструктуры поддержки ЧО	Объект инфраструктуры поддержки ЧО
ГБУ Челябинской области «Инновационный бизнес-инкубатор»	с 2007 года по настоящее время	имущественная поддержка начинающих предпринимателей	Конкурс, (срок деятельности до 3 лет; инновационный/общий вид деятельности, (субъекты молодежного, социального и женского предпринимательства); наличие пакета документов; предоставление бизнес-плана, отсутствие задолженности по налоговым платежам
Имущественная поддержка (Территориальное управление Федерального агентства по управлению федеральным имуществом по Челябинской области, Министерство имущества и природных ресурсов Челябинской области, администрации муниципальных образований области)	с 2005 года по настоящее время	передача во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества (на возмездной/безвозмездной основе или на льготных условиях)	-
Центры молодежного инновационного творчества	с 2018 года	материально-техническая, экономическая, информационная база	-
Субсидии на местном уровне (город Челябинск)	с 2007 года по настоящее время	Возмещение части произведенных затрат [85]	Конкурс на лучшие показатели деятельности
Субсидии на региональном уровне (Челябинская область, Министерство экономического развития)	с 2005 года по настоящее время	Возмещение части произведенных затрат [86]	Конкурс на лучшие показатели деятельности

Из бюджета города Челябинска предоставляются следующие виды субсидий СМСП:

- по оплате процентов по кредитам российских кредитных организаций, привлеченным с целью приобретения оборудования;
- оплате первого взноса при заключении договора лизинга оборудования с российскими лизинговыми организациями в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг), включая затраты на монтаж оборудования;
- оплате лизинговых платежей по договору лизинга оборудования, заключенному с российскими лизинговыми организациями в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг), включая затраты на монтаж оборудования, за исключением части лизинговых платежей на покрытие дохода лизингодателя;
- приобретению оборудования в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг), за исключением оборудования, предназначенного для осуществления оптовой и розничной торговой деятельности;
- участию в российских выставках, ярмарках;
- продвижению сайта в поисковых системах сети Интернет;
- реализации бизнес-проектов субъектами молодежного предпринимательства (затраты на приобретение и аренду оборудования, аренду нежилых помещений, повышение квалификации, развитие предпринимательской грамотности и предпринимательских компетенций кадров, оплату юридических услуг, приобретение лицензионного программного обеспечения);
- повышению квалификации, развитию предпринимательской грамотности и предпринимательских компетенций кадров.

Отбор получателей субсидий реализуется в следующем порядке: производится подача заявления на конкурс, СМСП признается участником конкурса организатором при соблюдении условий, перечисленных ниже:

- 1) наличие информации о СМСП в Едином Реестре СМСП;
- 2) регистрация на территории города Челябинска;
- 3) отсутствие просроченной задолженности по ранее предоставленным на возвратной основе бюджетным средствам;
- 4) отсутствие задолженности по уплате налогов, сборов, пеней, штрафов, процентов и иных обязательных платежей в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды;
- 5) уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей в текущем и предыдущем году в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды;
- 6) ненахождение в стадии реорганизации, ликвидации, банкротства, неограничение в правовом отношении в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- 7) наличие постоянных занятых рабочих мест по состоянию на 1 января текущего года, наличие не менее двух рабочих мест – для СМСП, претендующих на предоставление субсидии по кредиту и (или) субсидии по лизинговым платежам, и (или) субсидии по оплате первого взноса, и (или) субсидии по приобретению оборудования;
- 8) выплата среднемесячной заработной платы работникам за год, предшествующий году обращения за субсидией, в размере не менее величины минимальной заработной платы в организациях внебюджетного сектора экономики, утвержденной региональным соглашением о минимальной заработной плате в Челябинской области на соответствующий год (в 2017 году это 9700 руб.) [87]
- 9) предоставление к возмещению затрат, по которым не была предоставлена аналогичная финансовая поддержка;

10) согласие руководителя СМСП на обработку персональных данных;

11) вложение собственных средств СМСП на приобретение оборудования в текущем и (или) предыдущем году (лизинг).

Критериями конкурсного отбора являются:

1) бюджетная эффективность (налоговая нагрузка) – отношение объема налоговых поступлений от СМСП в бюджеты всех уровней и страховых взносов в году, предшествующем году обращения за субсидией, к объему реализации товаров, работ, услуг (выручки) за аналогичный период (табл.16).

Таблица 16 – Соотношение налоговых поступлений и баллов

Разделы, подразделы видов экономической деятельности	Количество баллов			
	0	2	4	6
Обрабатывающие производства	менее 1 %	от 1 до 4 %	от 4 до 7,1 %	свыше 7,1 %
Строительство	менее 1 %	от 1 до 6 %	от 6 до 12,2 %	свыше 12,2 %
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	менее 1 %	от 1 до 2,8 %	от 2,8 до 4,8 %	свыше 4,8 %
Транспорт и связь	менее 1 %	от 1 до 4 %	от 4 до 9,7 %	свыше 9,7 %
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	менее 1 %	от 1 до 1,7 %	от 1,7 до 2,4 %	свыше 2,4 %
Гостиницы и рестораны	менее 1 %	от 1 до 6 %	от 6 до 12,2 %	свыше 12,2 %
Операции с недвижимым имуществом, аренда	менее 1 %	от 1 до 10 %	от 10 до 22,2 %	свыше 22,2 %
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	менее 1 %	от 1 до 2 %	от 2 до 3,6 %	свыше 3,6 %
Рыболовство, рыбоводство	менее 1 %	от 1 до 4 %	от 4 до 7,6 %	свыше 7,6 %
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	менее 1 %	от 1 до 11,5 %	от 11,5 до 23,9 %	свыше 23,9 %
Виды деятельности, не вошедшие в вышеуказанные разделы	менее 1 %	от 1 до 4 %	от 4 до 9,7 %	свыше 9,7 %

2) социальная эффективность – отношение среднемесячной заработной платы на одного работника за год, предшествующий году обращения за субсидией, к величине минимальной заработной платы в организациях внебюджетного сектора экономики (табл. 17).

Таблица 17 – Сопоставление коэффициента и количества баллов

Коэффициент	Количество баллов
свыше 4,0	6
от 3,5 до 4,0	5
от 3,0 до 3,5	4
от 2,5 до 3,0	3
от 2,0 до 2,5	2
от 1,0 до 2,0	1
менее 1,0	0

3) социальная ответственность – наличие коллективного договора (таб. 18)

Таблица 18 – Сопоставление условия и количества баллов

Наличие коллективного договора	Количество баллов
Есть коллективный договор	3
Нет коллективного договора	0

4) значимость вида экономической деятельности по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (таблица 19).

Таблица 19 – Сопоставление условия и количества баллов

Разделы, подразделы видов экономической деятельности	Количество баллов
Обрабатывающие производства, научные исследования и разработки	6
Образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг, Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, Транспорт и связь	4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, Рыболовство, рыбоводство	3
Гостиницы и рестораны	2
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, Операции с недвижимым имуществом, аренда машин и оборудования	1

5) количество полученных субсидий (табл.7).

Таблица 20 – Сопоставление условия и количества баллов

Количество полученных субсидий вида, указанного в заявлении, в рамках муниципальной программы за последние 3 года, предшествующие году обращения	Количество баллов
Не получал субсидию данного вида	6
Получал субсидию данного вида 1 раз	4
Получал субсидию данного вида 2 раза	2
Получал субсидию данного вида 3 раза	0

б) сохранение и создание рабочих мест в году, предшествующем году обращения за субсидией (табл.21).

Таблица 21 – Сопоставление условия и количества баллов

для микропредприятий	для малых предприятий	для средних предприятий	Количество баллов
Сохранение и создание рабочих мест, единиц			
5 и более	12 и более	19 и более	6
4	9-11	13-18	5
3	6-8	8-12	4
2	3-5	4-7	3
2	1-2	1-3	2
Сохранение рабочих мест			1
Несохранение рабочих мест (высвобождение сотрудников)			0

Определение победителей конкурса проводится конкурсной комиссией после присвоения баллов участникам конкурса согласно критериям конкурсного отбора. Количество баллов каждого участника суммируется по всем критериям, и победители конкурса выявляются по наибольшей сумме набранных баллов.

Проанализировав данные таблиц 3–8, можно резюмировать, что в целом распределение бюджетных средств на конкурсной основе ориентировано на довольно узкий круг СМСП:

– предприятиям, работающим в отраслях обрабатывающих производств и научных разработок; учитывая, что структура СМСП в течение последних 20 лет практически не изменялась, лишь каждое 10-е предприятие сегодня можно отнести к этой сфере; справедливости ради стоит отметить, что для развития

инновационной и импортозамещающей экономики в поддержке нуждаются именно эти предприятия;

– предприятиям, имеющим наибольшие отчисления в бюджет; по сути, в случае получения СМСП субсидии, ожидается ее возвратность в виде налоговых отчислений. Учитывая, что многие субъекты СМСП применяют специальные режимы налогообложения, в приоритетном положении оказываются предприятия с ОСНО;

– предприятиям с наличием коллективного договора, сохранением и созданием рабочих мест, с высоким соотношением средней зарплаты к МРОТ. Общеизвестно, что СМСП в России склонны к так называемой «налоговой оптимизации», в том числе за счет сокрытия налогооблагаемого ФОТ.

Касаемо документов, необходимых для участия в конкурсе, можно отметить что существует два блока: 1) документы, единые для всех видов субсидий и 2) непосредственно подтверждающие затраты исключительно по тому или иному виду возмещения затрат (договора, копии платежных поручений, документов, подтверждающих целевое использование кредита/лизинга и проч.). Что касается последних, их сбор не требует дополнительных усилий, так как предполагается, что при нормальном ведении деятельности, эти документы должны быть структурированы и находиться в легком доступе для руководителя фирмы. В силу чего в анализ уровня транзакционных издержек эти затраты времени не включены.

Наибольшую сложность по сбору составляют документы из первого блока, это: заявление по виду субсидии (заполняется карточка предприятия по установленной форме, занимает 60 минут, передача целого пакета документов занимает около 40 минут); доверенность от СМСП (если заявление с приложенными документами подается представителем СМСП); оригинал и копия паспорта лица, предоставляющего документы.

Далее приведен довольно общий список запрашиваемых документов, который на первый взгляд выглядит внушительно, но на деле оказывается, что сбор документов не столь сложен.

1. Сведения из Реестра СМСП;
2. Выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП (достаточно скачать форму из интернет-источника, занимает 5 минут);
3. Документы, подтверждающие отсутствие задолженности по налоговым и страховым платежам (оформляются он-лайн, занимает 5 минут, получение через 5 дней и 30 минут на ожидание получения);
4. Копия бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах деятельности (снятие копий имеющихся документов, 15 минут);
5. Копия формы «Сведения о среднесписочной численности работников» за 2 года (снятие копий имеющихся документов, 15 минут);
6. Копии расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам (снятие копий имеющихся документов, 30 минут);
7. Копии документов, подтверждающих сумму фактически уплаченных налогов в бюджеты всех уровней (снятие копий имеющихся документов, время в зависимости от объема документов, около 30 минут);
8. Копия документа, подтверждающего наличие коллективного договора, заключенного между работниками и работодателем-СМСП, прошедшего уведомительную регистрацию, (снятие копий имеющихся документов, 15 минут).

Итого, в среднем сбор основных документов для подачи заявления на субсидию занимает около 250 минут и 5 дней ожидания готовности справки из налогового органа, для подтверждения затрат на возмещение тратится от 60 до 180 минут. Дополнительные пошлины и сборы не предусмотрены.

В таблице 22 оценивается уровень транзакционных издержек, которые ложатся на СМСП в случае участия в конкурсе на получение бюджетных средств.

Таблица 22 – Оценка транзакционных издержек для участия в конкурсе на получение субсидий

Вид субсидии	Количество документов для конкурса, штук	Количество трудочасов, часов	Транзакционные издержки, рублей
субсидия по кредиту	12+4=16	44,2	2 431
субсидия по оплате первого взноса	12+5=17		
субсидия по лизинговым платежам	12+5=17		
субсидия по приобретению оборудования	12+4=16		
субсидия по участию в выставке	12+3=15		
субсидия по продвижению сайта	12+4=16		
субсидия субъектам молодежного предпринимательства	12+2=14		
субсидия по повышению квалификации	12+4=16		

Число «12» в приведенной выше таблице означает количество необходимых документов и справок для участия в конкурсе, а после знака «+» указывается число документов, подтверждающих вид понесенных затрат. После знака «=» выведено итоговое количество документов, требуемых для участия в конкурсе на получение субсидии.

Транзакционные издержки предпринимателей в стоимостном выражении оценены через величину МРОТ по Челябинской области в 2018 – 9489 рублей. [88]

В расчет включено также время ожидания оформления документов.

Как видно, для участия в конкурсе от СМСП требуется, во-первых, соответствие требованиям указанным выше, а во-вторых, подготовка необходимых документов, транзакционные издержки, формирования которых в целом несущественны (в денежном выражении всего 2 431 рубль).

В связи со столь низкой затратностью формальной части получения бюджетных средств, интересны показатели обратной связи по программам поддержки СМСП в виде числа поданных и отклоненных заявок.

До 2017 года включительно один СМСП мог подать несколько заявлений на конкурсы по разным видам субсидий, однако с 2018 года были внесены изменения: одна субсидия одному СМСП.

Таблица 23 – Сводные данные по конкурсам на выдачу субсидий СМСП

Показатель	Год			
	2017	2016	2015	2014
Подано заявок, шт.	79	132	64	130
Отклонено заявок, шт.	57	69	20	51
Предоставлены субсидии, шт.	22	69	24	79
Отклонены, %	72	52	31	39
Предоставлены, %	28	48	69	61

На первый взгляд, определенной тенденции и зависимости соотношения поданных заявлений к фактически выданным субсидиям по годам нет. Например, в 2017 году был очень маленький процент предоставленных субсидий, всего 28 %, это 22 субсидии из 79 заявлений. В 2015 году предоставленных субсидий – 69 %, что в числовом выражении равняется 24 штукам. По сути, в эти годы было выдано примерное равное количество субсидий.

Можно бы было сделать вывод, что количество выдаваемых субсидий лимитируется определенным количеством субсидий, но это не так. В 2016 и 2014 годах предоставленных субсидий было 69 и 79 штук соответственно. А количество поданных заявлений было практически в два раза больше, чем за предшествующие годы (132 и 130 заявок).

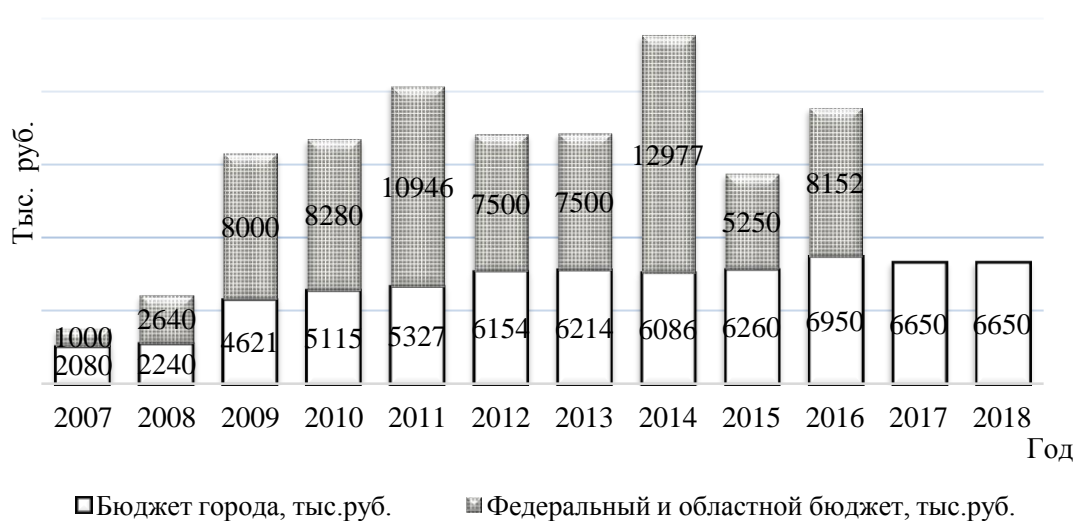


Рисунок 16 – Объем и источники финансирования программы по годам

Взглянув на рисунок 16, становится очевидным, что такие скачки в количестве поданных заявок и выданных субсидий, происходят из-за изменения объемов финансирования муниципальной программы. В 2014 и 2016 годах были значительные дотации из федерального бюджета, что дало возможность для проведения большего числа конкурсов. В 2017 году субсидий не было вообще, так же, как и в 2018 году. Соответственно в 2018 году ожидается небольшой обхват субсидиями.

В целом, если соотнести число поданных заявок к числу только промышленных СМСП (основная «целевая аудитория» мер поддержки), то получим цифру около 5%. [89] А это значит, что на государственные средства претендует крайне незначительная часть СМСП, то есть востребованность этого инструмента поддержки, по существу, на практике отсутствует.

Таким образом, можно резюмировать, что для получения субсидии субъекту СМСП необходимо выполнить достаточно много условий, начиная от получения справок и документов из официальных источников до полного соответствия требованиям. Однако уровень транзакционных издержек СМСП при этом нельзя назвать существенным. В чем же тогда кроется причина низкой эффективности механизмов государственной поддержки СМСП? Мы полагаем, что существующий механизм поддержки сегодня обречен на низкую востребованность со стороны СМСП в силу высокого уровня транзакционных издержек, связанных не с самим фактом получения помощи, а с потерей выгод от нахождения в «тени». По существу, для получения наибольших баллов для прохождения конкурса, малым предпринимателям приходится решать дилемму: либо выходить из «тени» и получать субсидию, либо, оставаясь в «тени», надеяться на неформальные источники финансовой помощи (деньги родственников, друзей, потребительские кредиты учредителей). Учитывая, что получать субсидию каждый год для СМСП невозможно, поскольку требованиями конкурса заложен приоритет новым претендентам, то привлекательность и выгодность открытия бизнеса органам власти, значительно снижается.

Выводы по главе 2

Институциональный анализ проблемы уклонения от уплаты налогов требуется тогда, когда стремясь к снижению затрат, предприятия оптимизируют свою деятельность за счет налогообложения и существует опасность незаконного уменьшения налогов. Сегодня Россия занимает 4 место по размеру теневой экономике в мире по разным оценкам в секторе МП объем теневой экономики составляет около 50 %, а скрытая заработная плата – 85 %.

Построили карту, на которой совместили доверие регионов и уровень теневой активности. Поставленная гипотеза (дадут ли регионы с более низким уровнем доверия высокий % теневой активности?) не подтвердилась, получили обратные связи. Чем выше рейтинг у власти в субъекте, тем там выше теневая активность (размер корреляционной зависимости равен $-0,78$ – сильная обратная связь). С чем такое противоречие может быть связано? Скорее всего, с таким феноменом и сравнительно новой наукой как экономическая психология.

Единогласно все авторы выделяют такой фактор, препятствующий деятельности МСП как коррупция в том или ином выражении. Наиболее часто встречаются факторы налоговой и фискальной нагрузки, нестабильность экономической ситуации, как в стране, так и на рынке и намеренный уход в тень, вызванный социальной особенностью: при ухудшении экономики осуществляется сокрытие своих доходов. Реже признается фактор высокого уровня безработицы и ориентации части населения на получение доходов любым способом.

Анализируя программу поддержки МСП в Челябинске резюмировали, что для получения субсидии субъекту СМСП необходимо выполнить достаточно много условий. Полагаем, что существующий механизм поддержки сегодня обречен на низкую востребованность со стороны СМСП в силу высокого уровня транзакционных издержек, связанных не с самим фактом получения помощи, а с потерей выгод от нахождения в «тени».

3 НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И США

3.1 Современные проблемы в сфере налогообложения малого бизнеса США и России.

Остановив внимание на изучении вопроса налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса, рассмотрим мнения различных российских и американских ученых о проблемах, бытующих в данной сфере.

Сегодня в России действуют две системы налогообложения, применяемые субъектами малого предпринимательства: общий режим и специальные режимы налогообложения.

Под общим режимом понимается совокупность налогов и сборов, установленных НК РФ и иными федеральными законами и подлежащих уплате организациями (юридическими лицами) всех форм собственности и физическими лицами. Специальный налоговый режим — особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленном НК РФ и принимаемыми в соответствии с ним федеральными законами.

НК РФ выделены 4 специальных налоговых режимов. К действующим на сегодняшний день специальным налоговым режимам налогообложения субъектов малого предпринимательства относятся: единый налог, уплачиваемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, единый налог на вмененный доход, единый сельскохозяйственный налог, патентная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей.

Общий и специальные режимы налогообложения могут применяться как юридическими лицами, так и индивидуальными предпринимателями. Выбор любого из налоговых режимов является добровольным, но при условии выполнении определенных требований использования конкретного режима.

По умолчанию налогоплательщики должны осуществлять налогообложение своей предпринимательской деятельности в соответствии с общим режимом.

«С момента введения, т. е. в течение последних 10 лет, специальные налоговые режимы дорабатывались и редактировались с учетом практики их применения с целью стимулирования субъектов предпринимательской деятельности к их применению, выхода из сферы «теневого» бизнеса, а также для исключения возможности ухода от налогообложения и снижения поступлений налогов в бюджетную систему. Совершенствование таких специальных налоговых режимов, как ЕСХН и УСНО, позволило снизить налоговую нагрузку на малый бизнес и сельскохозяйственных товаропроизводителей, повысить темпы развития производства и инвестиционной деятельности, увеличить занятость населения.

Упрощение налогообложения и ведения налоговой и бухгалтерской отчетности, предусмотренное специальными налоговыми режимами, привело к снижению издержек, связанных с необходимостью ведения соответствующего учета, повышению эффективности налогового администрирования. Указанные преимущества специальных налоговых режимов вызвали в последние годы существенное увеличение количества налогоплательщиков, которые их применяют». [90]

По мнению Морозовой Н.Г. [91] «российский бизнес рассматривает в качестве «налогов» не только свои обязательства, установленные законодательством, но и вынужденные платежи, возникающие в рамках системной коррупции. К «налогам» предприниматели относят и потери от избыточного регулятивного давления — упущенные доходы, «окружение» штрафами, взысканиями. Как следствие — «экономия» по налогам, уход не только в офшор, но и в тень, в серый и черный оборот». [92]

В интервью журнала эксперт, генеральный директор компании «Умалат» (успешная российская компания по производству сыра) Алексей Мартыненко отмечает, что проблемы, с которыми они сталкиваются, в основном носят нерыночный характер. Отмечают, что за 2017 год у них было порядка 40 проверок скорее формальных, к примеру, приходила полиция, чтобы проверить лицензии, которых вообще не существует.

Компания стала регулярно получать письма о нарушениях от ФАС, с таможни, что не была представлена статистическая информация и каждое такое непредставление информации – это штраф порядка 50 тысяч рублей. Все это мешает работать и делает более затратным производство продукции. [93]

Согласно исследованиям Всемирного банка, «в 2013 году уровень налоговой нагрузки в России вырос с 47 до 54 %, а реальная эффективная ставка налогообложения на экономику РФ достигает 65-70 %. В результате за 2012-2013гг. прекратили свою деятельность более 300 000 малых предприятий и индивидуальных предпринимателей». [94]

В литературе и средствах массовой информации часто обсуждаются тяжелое налоговое бремя для субъектов малого предпринимательства России и их незначительный налоговый вклад в консолидированный бюджет РФ. Приводятся оценки, что налоговые платежи малого предпринимательства составляют 10–15 % консолидированного бюджета РФ, и эти данные сравниваются с более чем 50 %- ным налоговым вкладом субъектов малого бизнеса в бюджеты стран ЕС.

Мнение о льготном положении и низком налоговом бремени малого бизнеса в зарубежных странах не более чем миф. Как по абсолютным, так и по относительным показателям налогообложение малого предпринимательства в России отличается достаточно льготными условиями. В развитых государствах и налоговые ставки, и налоговая нагрузка для субъектов малого предпринимательства существенно выше. Россия на их фоне выглядит страной особого налогового благоприятствования. [95]

Таблица 24 – Анализ налоговых ставок по налогу на прибыль для малых и крупных предприятий в России и за рубежом, %

Размер бизнеса	США	Англия	Франция	Канада	Россия
Крупные предприятия	34	30	36	43	20
Малый бизнес	15	20	33,3	22	20

В России единая ставка по налогу на прибыль для всех видов организаций и равна она 20%!!! [96]

В статье Гринкевича Л.С. и Дорошенкова А.С. отмечается, что Российская современная система налогообложения малого бизнеса является недостаточно эффективной и справедливой с позиции распределения уровня налоговой нагрузки в разрезе видов предпринимательской деятельности, механизмов формирования элементов налоговых обязательств, налогового контроля и величины налоговых поступлений от специальных налоговых режимов в бюджетную систему страны. [97]

Однако Мандрощенко О.В. в своей работе отмечает, что, по мнению большинства представителей малого предпринимательства, добросовестное исполнение обязанностей налогоплательщика заведомо влечет нерентабельность и убыточность бизнеса. Данная проблема особенно актуальна для начинающих бизнесменов, которые после уплаты налогов не способны справиться с высокой конкуренцией на рынке. [98]

«На протяжении последних 10-15 лет активно обсуждаются вопросы места малого бизнеса в экономике России, важность его развития и поддержки, что будет способствовать стабилизации ряда социально-экономических моментов. Между тем в настоящее время положение субъектов малого предпринимательства существенно не улучшилось. Одной из причин, мешающих реализации нормативных актов в области реализации политики поддержки малого и среднего бизнеса, является несовершенство существующих систем налогообложения.

Прежде всего, предприниматель сталкивается с проблемой сложности и запутанности налогового законодательства. Для правильного расчета налогов субъекты малого бизнеса должны иметь знания в области налогообложения, постоянно отслеживать новшества законодательства и уметь анализировать нормативные акты. Помимо этого с недавних пор все малые предприятия вне зависимости от применяемого режима налогообложения обязаны вести бухгалтерский учет и сдавать бухгалтерскую отчетность в территориальную налоговую инспекцию и органы статистики (п. 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика», информация Минфина России № ПЗ-3/2015 «Об упрощенной системе

бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности»). При этом порядок заполнения форм бухгалтерской и налоговой отчетности зачастую не ясен и сложен для восприятия предпринимателями. Получается, что самым первым наемным работником должен быть профессиональный бухгалтер, способный снять с бизнесмена все проблемы с ведением бухгалтерского и налогового учета, а также сдачей разнообразного рода форм отчетности».

На сегодняшний день в России разработаны и действуют несколько специальных режимов налогообложения для малого бизнеса. Однако, согласно мнению экспертов, ставки и льготы по этим налогам установлены без анализа их воздействия на развитие предпринимательской деятельности в конкретной отрасли. Так, существующие системы налогообложения СМСП не стимулируют развитие малого и среднего бизнеса в полной мере, особенно инвестиционной и инновационной составляющей. Система требует дальнейшего совершенствования в целях оптимального распределения налоговой нагрузки на предпринимателей. [99]

Законодательная база противоречива, позволяет неоднозначно толковать законы, что приводит при исчислении налогов к неумышленным ошибкам. [100]

Проблемы налогообложения малого бизнеса являются одной из основных причин низкой предпринимательской активности населения нашей страны. В настоящее время многие люди предпочитают не открывать собственного дела из-за запутанной ситуации с налогообложением, а также необходимостью отчислять существенные суммы различным государственным органам.

Очевидно то, что без дальнейших реформ в области налогообложения субъектов малого бизнеса не обойтись, так как удобство, грамотность и простота уплаты налога является ключевым моментом не только в выполнении государством в полном объеме своей фискальной функции, но и в повышении мотивации к развитию у малого бизнеса, без которого невозможно повышение конкурентоспособности страны в целом. [101]

Авторы работы «Проблемы налогообложения малого бизнеса» заостряют внимание на том, что решение проблем развития сектора малого предпринимательства усложняется отсутствием достоверных данных о его состоянии. Данные комитетов государственной статистики, государственной налоговой инспекции и справочных служб городских, районных администраций значительно расходятся. Более того, не ведутся специальные статистические исследования по состоянию малого предпринимательства, нет четко выраженной системы подсчета финансовых результатов, что значительной степени затрудняет оценку вклада малых предприятий и предпринимателей в бюджеты разных уровней. Поэтому назрела острая необходимость поручить региональному комитету государственной статистике разработать мониторинговую систему анализа состояния малого предпринимательства; создать группу мониторинга малого предпринимательства, выделить средства для обеспечения ее работы.

Предлагают для усиления понимания со стороны администраций и депутатского корпуса значимости развития малого предпринимательства будет актуальным предложение образовать при региональной ТПП постоянно действующий “круглый стол” с одной темой: “Бизнес и власть. Проблемы взаимоотношения” с приглашением предпринимателей, представителей органов законодательной и исполнительной власти, СМИ. [102]

А.Х. Ныров в своих исследованиях делает вывод о том, что в целях проведения налоговой политики, направленной на поддержку и развитие малого предпринимательства, применение какого-либо одного режима налогообложения не сможет решить всех поставленных задач. Поэтому представляется целесообразным взаимосвязанное использование всех трех вариантов особых режимов налогообложения субъектов малого предпринимательства, которое, в первую очередь, должно основываться на единой, целенаправленной политике государства в отношении субъектов малого бизнеса. Немаловажную роль сыграет обоснованное, единое определение данной категории экономических субъектов. [103]

Американские исследователи так же находят изъяны в государственной системе налогообложения МСП.

Например, Дональд Маррон в своей статье в журнале Форбс отмечает, что налоговая система Америки излишне сложна, экономически губительна и часто несправедлива. Выделяет основную проблему в том, что соблюдение налогового законодательства влечет большую нагрузку на малые предприятия и дает им меньше привилегий по сравнению с крупными предприятиями, в результате чего появляется вероятность того, что бизнес будет «недоплачивать» налоги. [104]

Стив Чабот в своей статье так же поднимает вопрос о сложности налоговой системы в США. Приводит пример того, что Дуглас Шульман, бывший комиссар IRS (Служба внутренних доходов), платит кому-то еще за подготовку своих налоговых деклараций, потому что он также считает этот процесс слишком «сложным». Если бывшему руководителю налоговой системы не удалось найти время, чтобы расшифровать его собственные налоги, как мы можем ожидать, что семейный бизнес сможет успешно преодолеть это препятствие из года в год?

В качестве примера МСП Стив Чабот приводит Скотта Липпса. Его семья была в матрасном бизнесе в течение 24 лет. Семейный бизнес начался с четырех человек и теперь там работает 15. Компания Скотта предоставляет сотрудникам медицинскую страховку, оплачиваемый отпуск по болезни, оплачиваемый отпуск и многое другое, но он говорит, что «агрессивные налоговые ставки» и «навязчивые правила» влияют на его возможность предложить еще больше своим сотрудникам. Миллионы других малых предприятий, подобные Скотту, сталкиваются с тем же. [105]

Еще один американский исследователь Пол Бедард выделяет такие проблемы налогообложения как:

- сложность заполнения деклараций;
- высокая стоимость заполнения сторонними организациями;

- наносит ущерб экономике, замедляет накопление капитала, рост рабочих мест и, как таковое, замедляет экономический рост или восстановление. [106]

Нынешний президент США, Дональд Трамп отмечает необходимость реформирования налоговой системы страны. Он приводит пример того, как наняв нескольких консультантов для расчета одного налогового кейса, они получают различные итоговые цифры.

Его замечание о том, что налоговый кодекс США до крайности сложная система, которая заставляет граждан тратить более 6 миллиардов долларов на попытки разобраться в налогах: на консультантов, которые должны помогать разбираться и растолковывать налоговый кодекс перерастает в план восстановления былой простоты налогов.

Приводит пример того, что корпоративный налог в Ирландии – 12,5 %, а в Америке он равен 39 %, хотя средний мировой показатель – 26 %. Что означает, что предпринимателям США выгоднее переводить свои бизнесы за границу для экономии, как минимум, на налогах. Что они и делают в массовом порядке. Делает ссылку на то, что даже в социалистических экономиках понимают, что высокие корпоративные налоги наносят ущерб созданию новых рабочих мест и уже существующим и экономическому развитию. [107]

Экономические замечания бывших президентов США Рейгана, как и Джонна Кеннеди еще в 1962 году были о том, что существует разбалансированность системы. Ставки налогов высоки, а налоговые поступления малы. Наиболее верным способом увеличения поступления от налогов в долгосрочном видении они считали снижение ставок налогов. Таким образом появится возможность больше сберегать и тратить денежных средств, появится стимул к более упорному труду, развитию великой экономической машины, которая движет прогрессом США. Результатом они видели процветание граждан и государства. [108]

Так же на сегодняшний день существует проблема, вызванная реформированием предыдущего президента США Бараком Обамой системы здравоохранения (ObamaCare). Эта реформа ставит малый бизнес США на грань выживания, а именно: закон требует от работодателей предоставления щедрого пакета основных пособий, которые находятся за пределами финансовых возможностей большинства предприятий. Этот закон имеет сложные правила, которые увеличивают риски, расходы и барьеры, помимо заработных плат. Компании, в которых более 50 сотрудников, должны предоставлять пособия, а это в свою очередь не стимулирует фирму к развитию и подталкивает вывод деятельности за рубеж или заменять живых людей технологиями. [109]

Сопоставляя информацию по проблемам налогообложения малого бизнеса в двух странах: России и США, заметны очевидные различия, а именно:

- Основной акцент, как исследователей, так и предпринимателей в США делается на невероятно сложную систему налогообложения (многочисленные труднозаполняемые формы, высокие штрафы за недоплату/переплату и проч.);
- В России же не упоминается о такой проблеме как сложность системы, только ее непроработанность и существование дополнительных нелегальных сборов (коррупционных);
- В свою очередь, в США не упоминается о коррупционности, вероятно по причине комплексности (многоструктурность и сложность) системы.

Несмотря на то, что у стран совершенно разные проблемы, связанные с налогообложением МСП, общество, в частности предпринимательское сообщество, выступает за реформирование систем. Американцы ратуют за ее упрощение, русские предприниматели – за снижение и без того низких налоговых ставок (одни из самых низких в мире).

3.2 Сравнительный анализ налоговых отчислений МСП России и США.

Объем налоговых отчислений МСП рассмотрим на примере маленькой кулинарии / кондитерской, имеющей на одной площади торговый зал и кулинарный цех. Города для сравнения – Челябинск (Россия), Балтимор, штат Мэриленд, США.

В качестве исходных характеристик субъекта МСП для налогового моделирования примем зрелый малый бизнес в сфере общественного питания, который действует более 3х лет, то есть не является стартапом.

Площадь зала 50 кв. метров, размещается оборудование на площади в 60 кв. метров (таб. 25), склад и кабинет директора по 20 кв. метров, общая площадь помещения – 150 кв. метров.

Вариантами организационно-правовой формы малого предприятия в России примем ИП и ООО (1 собственник). [110]

Организационно-правовые формы кулинарии аналогичного размера в США: частный предприниматель (Sole Proprietorships аналог Российского ИП) и компания с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company (LLC) аналог Российского ООО).

- Для ИП сравним все три доступные специальные режимы налогообложения в России: УСН (2 вида), ЕНВД и ПСН;
- Для ООО только 2: УСН (2 вида) и ЕНВД, так как юридические лица не вправе применять Патентную систему.

Такой вид налогообложения как ОСНО, предусматривающий уплату большого количества налогов: налог на прибыль, НДФЛ, НДС, страховые взносы, налог на имущество и прочие налоги, рассматривать не имеет смысла, так как априори понятно, что специальные режимы выгоднее для малого бизнеса, сколь таковые задуманы.

Таблица 25 – Амортизационные отчисления оборудования [111]

Наименование оборудования	Стоимость единицы, руб.	Годовая норма амортизации, %	Сумма амортизационных отчислений, руб.
шкаф холодильный с морозильной камерой на 700 л	45 000	10	4 500
Расстоечный шкаф, стекло	25 000	10	2 500
Витрина с размерами 1200x400x1800 мм	10 000	10	1 000
Плита электрическая	60 000	12,5	7 500
печь пекарская из нержавеющей стали с противнями размером 700×460 мм	45 000	12,5	5 625
печь пекарская с таймером, материал дверок камер — стекло, с противнями размером 700×460 мм	65 000	12,5	8 125
миксер объемом дежи 10 л с двумя режимами скоростей	40 000	16,7	6 680
миксер объемом дежи 4,8 л с двумя режимами малых скоростей	60 000	16,7	10 020
весы с максимальным пределом взвешивания 20 кг	5 000	12,5	625
зонт вентиляционный (вытяжка) 1000x800x450 мм	9 000	12,5	1 125
стол кондитерский 2000x800x850 мм	10 000	12,5	1 250
стол производственный	5 000	12,5	625
ванна моечная двухсекционная с габаритными размерами 850x470x870 мм	7 000	12,5	875
Кофейный аппарат	30 000	12,5	3 750
кассовый аппарат	25 000	12,5	3 125
Сейф	25 000	12,5	3 125
Мебель	30 000	12,5	3 750
ИТОГО			64 200

Для составления расходов на ФОТ использовался портал hh.ru (один из самых крупных сайтов по поиску работы) для оценки средних заработных плат в отрасли общественного питания (таб. 26).

Размеры средней выручки, расходов на продукты, аренды и проч. определены с помощью экспертной оценки множества бизнес-планов [112-120], онлайн объявлений, общения с предпринимателями города Челябинска и личного опыта (таб. 27, 28).

Таблица 26 – Расходы на оплату труда

Наименование должности	Количество единиц	Зарплата одного сотрудника, руб./мес.	Годовой ФОТ, руб.
Администратор	1	20 000	240 000
Пекарь-кондитер	4	25 000	1 200 000
Подсобный работник	2	11 000	264 000
Продавец-кассир	2	15 000	360 000
Бухгалтер	1	15 000	180 000
Уборщица	1	8 500	102 000
Всего	11	94 500	2 346 000
Налоговые отчисления		ФОТ·30 %	703 800
Итого расход	-	-	3 049 800

Таблица 27 – Объем производства и продаж

Параметры	Значения
Производственная мощность кондитерских изделий, кг / час	20
Кол-во рабочих часов в сутки, час.	8
Кол-во смен в сутки, шт.	1
Выход продукции, кг в сутки	200
Режим работы, дней в месяц	30
Выход продукции, мах кг в месяц	6 000
Средняя выручка за год, руб.	10 247 689
Средняя выручка за день, руб.	28 466
Средний чек, руб.	400
Покупателей в день, шт.	71
Покупателей в час (с 7:45 до 21:00), шт.	5

Полученное значение годовой выручки соотнесено с доходом реально действующего бизнеса, московской кулинарии «Brownie» [116], скорректированная на величину соотношения челябинского уровня жизни к московскому уровню (данные по средней зарплате в двух городах, взятые с официального сайта Росстата) и размер качества жизни в регионах (методика риа-рейтинга). [121]

Расчеты объема производства и продаж так же взяты из бизнес-среды, скорректированы под особенности сферы деятельности и особенности города Челябинска.

Таблица 28 – Основные операции для ИП, руб. в год

Вид операции	Режим налогообложения			
	УСН (6%)	УСН (15%)	ЕНВД	ПСН
Средняя выручка за год	10 247 689			
Расход на продукты	3 586 691			
Оплата труда, взносы в фонды	3 049 800	3 049 800	3 049 800	2 815 200
в том числе взносы за работников	703 800	703 800	703 800	469 200
Аренда помещения	600 000			
Амортизация	64 200			
Коммунальные услуги	360 000			
Прочие расходы (реклама, транспорт, канцелярские товары, комплектующие для оборудования, упаковка и т.д.)	1 200 000			
ИТОГО расходов	8 860 691	8 860 691	8 860 691	8 626 091
Доход до вычета налога	1 386 998	1 386 998	1 386 998	1 621 598
Модель расчета налога	доход·6%	(доход-расход)·15%	(базовая доходность·12 мес·площадь зала обслуживания·К _{-дефлятор} ·К _{-ассортимента} ·К _{-места} ·К _{-площади})·15 %	налоговая база·6%
Налог	307 431	208 050	69 770	80 863
Взносы в фонды за себя	131 862	131 862	34 036	42 862
Доход после вычета налогов	947 706	1 047 087	1 283 192	1 497 873
Общая сумма налогов (взносы за работников + налог + взносы за себя)	1 143 093	1 043 712	807 606	592 925

Ввиду того, что цифры воспринимать довольно сложно, перенесем главную информацию из таблицы 28 на рисунок. Графически, обязательные налоговые платежи ИПБЮЮЛ в бюджет отражены на рис. 17.

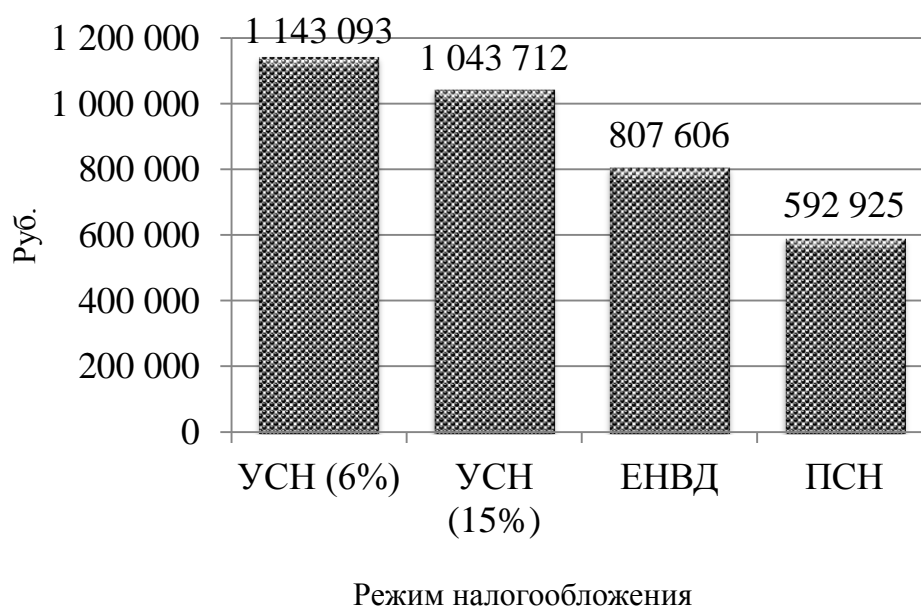


Рисунок 17 – Общая сумма налогов ИПБОЮЛ

Глядя на рисунок 17 становится очевидным, что предприниматели при всех равных условиях выручки и затрат, применяющие патентную систему налогообложения, экономят в 2 раза больше, чем на системе УСН и также ПСН является наименее обремененной налоговыми обязательствами системой.

Система ЕНВД, которая на втором месте по выгодности применения, будет отличной альтернативой для использования в том случае, если ПСН невозможно применить из-за невозможности соответствовать определенным требованиям.

«Упрощенка» (доход-расход) является немного выгоднее для системы общественного питания с большим количеством работников, чем, если за базу берется доход (несмотря на то, что величину налога УСН с базой «доход» можно уменьшить на размер страховых взносов, но не более 50% от базы, а «доход-расход» – нет, только учесть в полном размере взносы в фонды в составе затрат).

Проведем аналогичные расчеты с построением графика для предпринимателей организационно-правовой формы общества ограниченной ответственности (ООО) (таблица 29, рисунок 18) с возможными специальными режимами налогообложения.

Таблица 29 – Основные операции для ООО, руб. в год

Вид операции	Режим налогообложения		
	УСН (6%)	УСН (15%)	ЕНВД
Средняя выручка за год	10 247 689		
Расход на продукты	3 586 691		
Оплата труда, взносы в фонды	3 049 800		
в том числе взносы за работников	703 800		
Аренда помещения	600 000		
Амортизация	64 200		
Коммунальные услуги	360 000		
Прочие расходы (реклама, транспорт, канцелярские товары, комплектующие для оборудования, упаковка и т.д.)	1 200 000		
ИТОГО расходов	8 860 691		
Доход до вычета налога	1 386 998		
Модель расчета налога	доход·6%	(доход-расход)·15%	(базовая доходность·12 мес·площадь зала обслуживания· $K_{\text{дефлятор}} \cdot K_{\text{ассортимента}} \cdot K_{\text{места}} \cdot K_{\text{площади}}) \cdot 15\%$
Налог	307 431	208 050	69 770
Взносы в фонды за себя	0	0	0
Доход после вычета налогов	1 079 567	1 178 948	1 317 228
Общая сумма налогов (взносы за работников + налог)	1 011 231	911 850	773 570

Хочется отметить, что в случае расчетов налоговой нагрузки предприятия формы общества с ограниченной ответственностью, все сточки, начиная с выручки до дохода до налогообложения, будут идентичными при всех специальных режимах.

ЕНВД в случае налогообложения ООО является наиболее выгодным режимом, имея небольшое преимущество перед обеими разновидностями УСН (рис. 18).

Логично, что картина относительно ИП сохраняется, единственное характерное отличие ООО от ИП – основная масса учредителей ООО не платят отчисления за себя в различные государственные фонды.

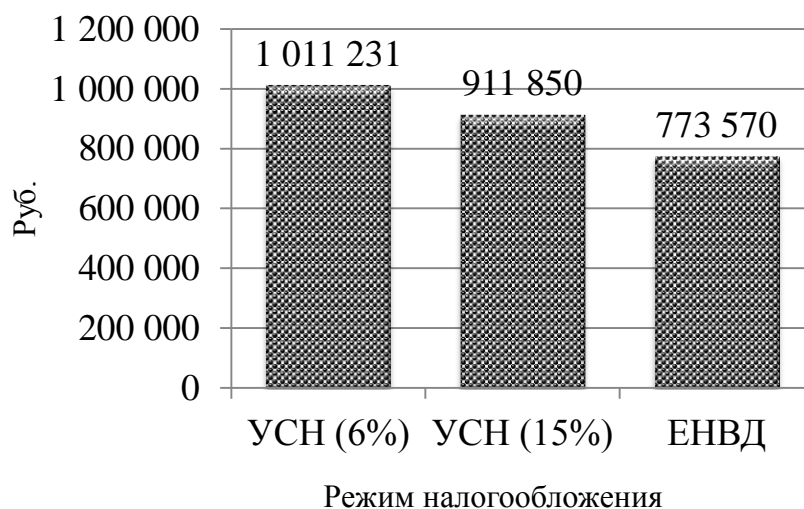


Рисунок 18 – Общая сумма налогов ООО

Теперь рассмотрим суммы налоговых отчислений МСП в США.

В США, в отличие от России, отсутствуют особые налоговые режимы для МСП. Все предприятия, зарегистрированные в США, обязаны вести полный бухгалтерский учет, который используется при расчете прибыли, подлежащей налогообложению.

Информация о размере заработной платы бралась из общедоступных статистических источников и крупнейших сайтов по поиску работы в США, таких как Craigslist, Monster и CareerBuilder. Информация о том, что в Америке иная система оценки зарплат – почасовая, в некотором роде является мифом. Это распространенная система для низкопрофильных специалистов в сфере услуг, таких как официанты или администраторы мини отеля.

В отличие от российского рынка, учтена специфика американского в том, что, во-первых, в кафе необходим бариста так как американцы уделяют особое внимание кофе и много его употребляют, а вторая особенная черта маленьких кондитерских США, что в них работает малое количество сотрудников, в основном сами владельцы и несколько нанятых работников. Данное отличие возникло по причине высокой стоимости оплаты труда именно в этой стране, владельцам дешевле работать самим, чем доплачивать за это кому-то еще.

Информация по абсолютным финансовым показателям (выручка и затраты) взяты из проанализированных бизнес-планов, рекомендационных статей, сайтов с объявлениями и собственного наблюдения (таб. 30). [122,123]

Таблица 30 – Расходы на оплату труда

Наименование должности	Количество единиц	Зарплата одного сотрудника, руб./мес.	Годовой ФОТ, \$
Бариста	2	1 356	32 550
Пекарь	2	2 522	60 528
Кондитер	1	3 500	42 000
Официант/Уборщица	2	700	16 800
Всего	7	8 078	151 878
Налоговые отчисления		ФОТ·7,65 %	11 619
Итого расход	-	-	163 497

Существует пять основных видов предпринимательских налогов (business taxes).

- Налог на прибыль (Income tax/ personal tax);
- Расчетный налог (Estimated tax);
- Налог на самозанятость (Self-employment tax, уплачивается в социальные фонды, дает право получать социальные выплаты, в том числе пенсию);
- Налог с работодателя (Employment tax= payroll tax, для целей социального страхования сотрудников, медицинского страхования, налог на прибыль сотрудников, и федеральный налог на безработицу);
- Акцизный налог (Excise tax).

В зависимости от количества собственников предприятия формы LLC облагается по-разному:

- Если один владелец, он облагается налогом как индивидуальное предприятие, включая налоги на самозанятость (Форма 1040, Schedule C, E, или F).
- Если у LLC есть более одного владельца, он облагается налогом как партнерство (Форма 1065), но каждый предприниматель считается как ИП. LLC также может выбрать, чтобы облагаться налогом как корпорация или корпорация S, что не выгодно для малых предприятий. [125]

Таблица 31 – Организационно-правовые формы МСП [124]

Организационно-правовая форма	Владельцы	Ответственность	Налоги
ИП (Sole proprietorship)	Один человек	Неограниченная личная ответственность	Налог на прибыль
Партнерство (Partnerships)	Два человека и более	Неограниченная личная ответственность, если она не структурирована как товарищество с ограниченной ответственностью	Налог на самозанятость (за исключением ограниченных партнеров); Налог на прибыль
ООО (LLC)	Один человек и более	Не несут личной ответственности	Налог на самозанятость; Налог на прибыль или корпоративный налог
Корпорация (Corporation - S corp)	Один человек, не более 100, граждане США	Не несут личной ответственности	Налог на прибыль

В нашем же случае, американское ООО облагается как обыкновенный ИП.

Подходные налоги американского ИП довольно легко рассчитывать и заполнять (согласно американскому правительству), используя Форму 1040 Schedule C, добавляя доход / убытки от бизнеса к иному доходу в личной налоговой декларации.

С чем связано такое значение выручки и чем оно обосновано?

За год частная кондитерская в городе Балтимор зарабатывает 450 тыс. долларов, это 1 250 долларов в месяц. Средний чек обычно составляет от 7 до 10 долларов, мы приняли в расчет 8 \$. Если сравнивать 8 долларов с уровнем российских цен, то до значительного повышения курса валюты, скажем в 2013 году, это 256 рублей (1 \$=32 руб.). Если перевести на текущий курс, то это 520 рублей (1 \$=65 руб.).

Ввиду культурных особенностей потребления и материального достатка, американская кондитерская обслуживает в день порядка 157 человек, что почти в 2 раза больше, чем кондитерская в Челябинске. Данное различие легко обосновывается соотношением средних зарплат. 2500 долларов – средний доход жителя города Балтимор, 32 000 рублей – Челябинска.

Если принять условие, что 1 \$=32 руб., то соотношение даст величину 2,5, что примерно равно соотношению частоты потребления (2,2). Условие того, что 1 доллар стоит 65 рублей даст результат в 5 раз, что не соответствует реальной картине потребления.

Таблица 32 – Основные операции пекарни в США различных организационно-правовых форм, \$ в год [126]

Вид операции	Организационно-правовая форма	
	ИП (S.P.)	ООО (LLC)
Средняя выручка за год	450 000	
Расход на продукты	135 000	
Оплата труда, взносы в фонды	163 497	
в том числе взносы за работников	11 619	
Аренда помещения	30 000	
Амортизация	5 000	
Коммунальные услуги	10 000	
Прочие расходы (реклама, транспорт, канцелярские товары, комплектующие оборудования, упаковка и т.д.)	10 000	
ИТОГО расходов	353 497	
Доход до вычета налога	96 503	
Модель расчета налога	(таблица 33)	
Налог (государственный)	19 865	
Налог штата (Мэрилэнд)	4 531	
Городской налог (Балтимор)	3 088	
Взносы в фонды за себя	13 635	
Доход после вычета налогов	55 384	
Общая сумма налогов (взносы за работников + налог + взносы за себя)	52 738	

Необходимо помнить, что особенностью американской налоговой системы является многоуровневость.

Предприниматели облагаются федеральными налогами (едиными для всех), налогами штата (в зависимости от штата варьируются ставки) и местными/локальными налогами (так же в каждом городе свои ставки, размер которых может отличаться по стране).

К тому же бизнесменам необходимо заполнять множество форм, соответствующих уровню налогообложения, каждую в свой срок и за период.

Федеральная система подоходного налога США (индивидуальная и корпоративная) использует градуированные налоговые ставки, которые увеличиваются по мере увеличения налогооблагаемого дохода. Федеральные ставки подоходного налога 2018 года показаны в таблицах 33 и 34.

Ставки налога на прибыль в 2018 установлены в размере: 10 %, 15 %, 25 %, 28 %, 33 %, 35 % и 39,6 %. [127]

Таблица 33 – Ставки налога (заполняется неженатыми / незамужними)

Процентная ставка, %	Границы налогооблагаемого дохода	Исчисление налога
10	от \$0 до \$9 325	10% от налогооблагаемой базы
15	от \$9 325 до \$37 950	\$932,50 + 15% от превышения \$9 325
25	от \$37 950 до \$91 900	\$5 226,25 + 25% от превышения \$37 950
28	от \$91 900 до \$191 650	\$18 713,75 + 28% от превышения \$91 900
33	от \$191 650 до \$416 700	\$46 643,75 + 33% от превышения \$191 650
35	от \$416 700 до \$418 400	\$120 910,25 + 35% от превышения \$416 700
39,6	Более \$418 400	\$121 505,25 + 39,6% от превышения \$418 400

Таблица 34 – Ставка налога (женатые пары, заполняющие вместе)

Процентная ставка, %	Границы налогооблагаемого дохода	Исчисление налога
10	\$0 до \$18,650	10% от налогооблагаемой базы
15	\$18 650 до \$75 900	\$1 865 + 15% от превышения \$18 650
25	\$75 900 до \$153 100	\$10 452,50 + 25% от превышения \$75 900
28	\$153 100 до \$233 350	\$29 752,50 + 28% от превышения \$153 100
33	\$233 350 до \$416 700	\$52 222,50 + 33% от превышения \$233 350
35	\$416 700 до \$470 700	\$112 728 + 35% от превышения \$416 700
39,6	Более \$470 700	\$131 628 + 39,6% от превышения \$470 700

Так же предпринимателям необходимо платить налоги штата (прогрессивного плана как федеральные) и городские налоги (таб. 35, 36).

Таблица 35 – Ставка налога штата Мэрилэнд [128]

Заполняется неженатыми / незамужними		Женатые пары, заполняющие вместе	
Границы налогооблагаемого дохода	Налог штата	Границы налогооблагаемого дохода	Налог штата
\$0 - \$1 000	2,00%	\$0 - \$1,000	2,00%
\$1 000 - \$2 000	\$20 + 3,00% от превышения \$1,000	\$1 000 - \$2 000	\$20 + 3,00% от превышения \$1 000
\$2 000 - \$3 000	\$50 + 4,00% от превышения \$2,000	\$2 000 - \$3 000	\$50 + 4,00% от превышения \$2 000
\$3 000 - \$100 000	\$90 + 4,75% от превышения \$3,000	\$3 000 - \$150 000	\$90 + 4,75% от превышения \$3,000
\$100 000 - \$125 000	\$4 697,50 + 5,00% от превышения \$100,000	\$150 000 - \$175 000	\$7 072,50 + 5,00% от превышения \$150 000
\$125 000 - \$150 000	\$5 947,50 + 5,25% от превышения \$125 000	\$175 000 - \$225 000	\$8 322,50 + 5,25% от превышения \$175 000
\$150 000 - \$250 000	\$7 260,00 + 5,50% от превышения \$150 000	\$225 000 - \$300 000	\$10 947,50 + 5,50% от превышения \$225 000
Свыше \$250 000	\$12 760,00 + 5,75% от превышения \$250 000	Более \$300 000	\$15 072,50 + 5,75% от превышения \$300 000

Местный подоходный налог рассчитывается как процент от вашего налогооблагаемого дохода. Местные чиновники устанавливают ставки, которые варьируются от 1,75% до 3,20% за текущий налоговый год (таблица 33). [128]

Таблица 36 – Ставка налога провинций штата Мэрилэнд, %

Провинция	Ставка налога, %
Провинция Аллеганин	3,05
Провинция Энн Арундел	2,05
Город Балтимор	3,2
...	...

Анализируя результаты таблицы 32 и рисунка 19, видим, что размер налоговых отчислений практически равен размеру чистой прибыли предпринимателя (52 738 к 55 384 долл.). Большая часть затрат приходится на оплату труда и обязательных взносов в сопутствующие фонды.

Показатели «налоги» и «доход до вычета налогов» соотносятся как 35:65. То есть почти треть, что заработал предприниматель, он должен отдать государству, распределив (используя довольно сложные формы для заполнения налоговых деклараций) по разным инстанциям.

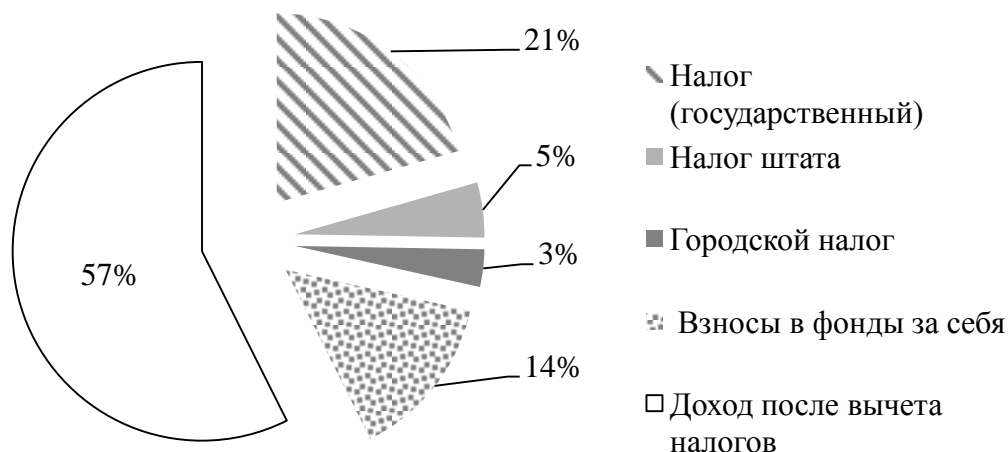


Рисунок 19 – Распределение показателя «доход до вычета налогов» в США

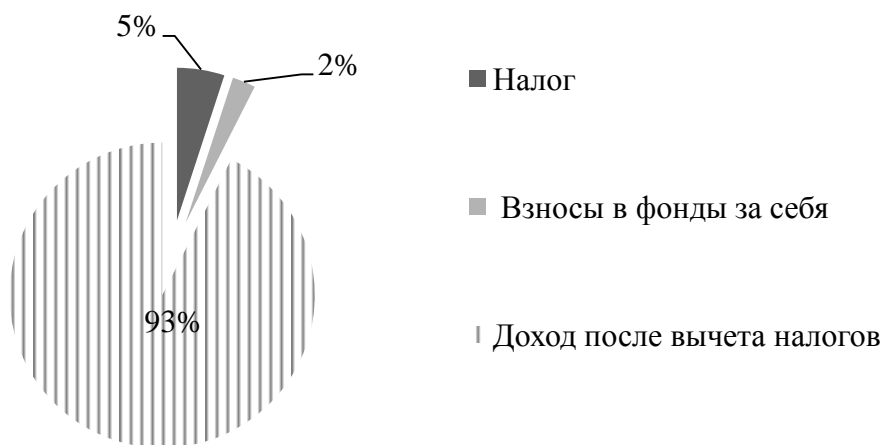


Рисунок 20 – Распределение показателя «доход до вычета налогов» в РФ у ИП при ЕНВД

Сравнивая рисунки 19, 20 и 21, видно значительное различие. Американские предприниматели вынуждены многократно выплачивать налоги в разные уровни бюджета, тогда как российские предприниматели платят налоги однократно и оставляют львиную долю доходов себе.

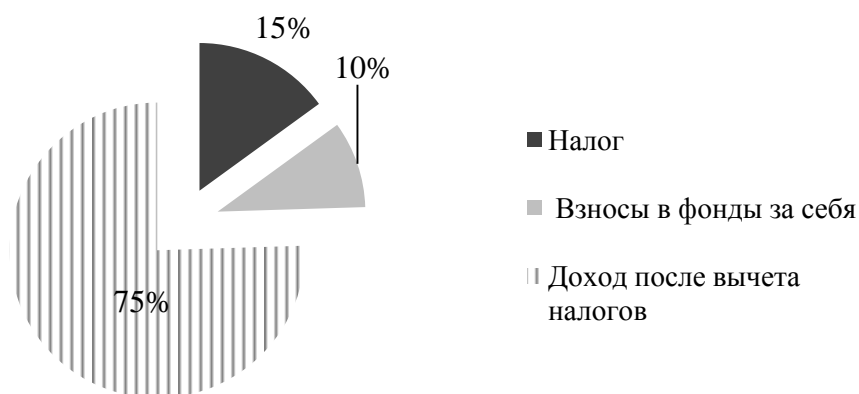


Рисунок 21 – Распределение показателя «доход до вычета налогов» в РФ у ИП при УСН (15 %)

Согласно статистическим данным Администрации малого бизнеса (SBA), ставки подоходного налога ИП являются самыми низкими среди всех организационно-правовых структур (ставка налога 13,3 % по сравнению с 26,9 % для S-корпораций и партнерские отношения - 23,6 %).

Таблица 37 – эффективная ставка налога по организационно-правовым формам бизнеса [125]

Организационно-правовая форма	Количество налогоплательщиков, млн. долл.	Чистый доход, млн. долл.	Изменение в налогах, млн. долл.	Эффективная налоговая ставка, %
ИП	14 910 181	283 308	37 738	13,3
Партнерство	1 445 452	127 163	29 959	23,6
C-Корпорация	2 328 104	209 183	56 253	26,9
Ц-Корпорация	899 508	49 534	8 693	17,5
Весь малый бизнес	19 583 245	699 188	132 643	19,8

Малые предприятия всех типов платят среднюю эффективную ставку налога в размере 19,8 процента. Эффективная ставка налога - это средняя ставка налога для бизнеса или индивидуального налогоплательщика. Эффективная ставка налога рассчитывается путем деления общего налога, уплачиваемого облагаемым налогом доходом. Другой способ взглянуть на налоговые ставки - это предельная ставка налога, которая является самой высокой ставкой, выплачиваемой бизнесом или физическим лицом (таблица 37). [125]

3.3 Оценка налогового бремени малого бизнеса в США и РФ.

Налоговое бремя оказывает прямое воздействие на экономическую эффективность хозяйственной деятельности. Иногда его называют налоговой нагрузкой предприятия. В целях её снижения предприятиям необходимо постоянно ее отслеживать, выявлять динамику изменения, влияние на конечные результаты деятельности и т. д.

Несмотря на высокую актуальность оценки налогового бремени, отсутствует общепринятая методика его оценки. В литературе встречаются разные подходы по его оценке. Причинами такой ситуации являются проблемы, которые возникают перед оценщиками:

- сложность определения состава налогов, включаемого в расчет налоговой нагрузки;
- сложность определения интегрального показателя, с которым соотносится сумма налогов.

На сегодняшний день известны следующие методики оценки налогового бремени.

1. Методика Департамента налоговой политики Министерства финансов РФ, Е.В. Балацкий. Тяжесть налогового бремени оценивается отношением всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации. Показатель выявляет долю налогов в выручке от реализации.

2. Методика М.Н. Крейниной. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого она уплачивается, имеет свой критерий тяжести налогового бремени. Налоговое бремя рассчитывается по формулам (1) и (2):

$$(B - C_p - П_\phi) / (B - C_p) \cdot 100 \%, \quad (1)$$

$$(B - C_p - П_\phi) / П_\phi \cdot 100 \%, \quad (2)$$

где B – выручка от реализации (себестоимость + прибыль);

C_p – затраты на производство реализованной продукции без учета налогов;

P_{ϕ} – фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия за вычетом налогов, уплачиваемых за счет нее.

Данные показатели показывают, во сколько раз суммарная величина уплаченных налогов отличается от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

3. Налог сравнивается с источником уплаты. Этот показатель позволяет «усреднить» оценку налоговой нагрузки для различных типов производства, т. е. обеспечивает сопоставимость налогового бремени для различных экономических структур. За базу берется добавленная стоимость и определяется ее часть, которая идет на покрытие налоговых обязательств.

4. Методика Е.А. Кировой. Предлагает методический подход оценки уровня налоговой нагрузки, в котором соизмеримым показателем выступает вновь созданная стоимость (ВСС). Сама методика предопределяет расчет абсолютной налоговой нагрузки (АНН) и относительной налоговой нагрузки (ОНН).

Абсолютная налоговая нагрузка - это налоги и страховые взносы, подлежащие перечислению в бюджет и внебюджетные фонды, а также недоимка по данным платежам.

Относительная налоговая нагрузка - это отношение ее абсолютной величины к вновь созданной стоимости (ВСС), формула (3):

$$ВСС = В - МЗ - АО + ВД - ВР = (ФОТ + ВП) + НП + ПР, \quad (3)$$

где В – выручка от реализации (с учетом НДС);

МЗ – материальные затраты;

АО – амортизационные отчисления;

ВД – внереализационные доходы;

ВР – внереализационные расходы (без учета налоговых платежей);

ФОТ – фонд оплаты труда (без НДФЛ);

ВП – платежи во внебюджетные фонды;

НП – все уплачиваемые предприятием налоги и взносы;

ПР – прибыль организации до налогообложения.

Относительная налоговая нагрузка (ОНН) рассчитывается по формуле (4):

$$\text{ОНН} = \text{АНН} / \text{ВСС} \cdot 100 \% \quad (4)$$

Методика позволяет рассматривать налоги по отношению к источнику их выплаты. А так же рассматривает амортизационные отчисления как элемент формирования себестоимости продукции, а не как источник выплаты налогов. Что не позволяет рассматривать отраслевые нагрузки предприятий (в зависимости от величины их фондов) и не учитывает влияние НДС. [129]

5. Методика А. Кадушина и Н. Михайловой. Налоговая нагрузка как доля отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом. Упрощенно расчет добавленной стоимости предприятия (ДС) может быть произведен в виде формулы (5):

$$\text{ДС} = \text{ФОТ} + \text{ВП} + \text{АО} + \text{ПНП} + \text{ПР} = \text{В} - \text{МЗ}, \quad (5)$$

где ФОТ – оплата труда (с учетом НДС);

ВП – платежи, начисляемые на фонд оплаты труда во внебюджетные фонды;

АО – амортизационные отчисления;

ПНП – прямые и косвенные налоги предприятия, выплачиваемые из ДС;

ПР – балансовая прибыль;

В – выручка с НДС;

МЗ – материальные затраты.

Показатель налогового бремени предприятия (НБП) может быть рассчитан как по факту выплаты налогов, так и по факту их начисления (данные налоговых деклараций или данные бухгалтерского баланса о суммах задолженности перед бюджетом и фондами), формула (6):

$$\text{НБП} = (\text{ПНП} + \text{ВП}) / \text{ДС} \quad (6)$$

6. Методика М.И. Литвина. Налоговая нагрузка рассчитывается формулой (7):

$$\text{НН} = \sum \text{НП} + \sum \text{ВП} / \sum \text{ИС} \cdot 100 \%, \quad (7)$$

где $\sum \text{НП}$ – сумма начисленных налоговых платежей;

$\sum \text{ВП}$ – сумма платежей во внебюджетные фонды;

$\sum \text{ИС}$ – сумма источника средств для уплаты - добавленная стоимость.

Добавленная стоимость рассчитывается следующим образом:

$$ДС = \text{ФОТ} + \text{ВП} + \text{ПОФ} + \text{НП} + \text{ПР}, \quad (8)$$

где ФОТ – оплата труда (с учетом НДФЛ);

ВП – платежи, начисляемые на фонд оплаты труда, во внебюджетные формы;

ПОФ – амортизация основных фондов, нематериальных активов и запасов;

НП – сумма всех уплаченных налогов;

ПР – прибыль до уплаты налогов.

Методика позволяет рассматривать долю налогов (налог на прибыль, НДФЛ ЕСН НДС, налог на дивиденды) в источнике, из которого они уплачиваются - ДС, используется показатель прибыли из формы №2 «Отчет о прибылях и убытках».

7. Методика В.Д. Новодворского и Р.Л. Сабанина. Методика выявляет ожидаемую долю налогов в предполагаемых доходах и выступает в качестве оценки налоговой нагрузки при переходе на упрощенную систему с общего режима налогообложения, формула (9).

$$\text{НН УСНО} = (\text{НР} + \text{УВ}) / \text{Д} \cdot 100 \%, \quad (9)$$

где НН УСНО – налоговая нагрузка при применении УСН;

НР – ожидаемые налоговые расходы (без НДФЛ);

УВ – ожидаемый показатель упущенной выгоды (величина недополученной выручки от снижения цен на величину НДС);

Д – сумма ожидаемого годового дохода.

Плюсом методики является то, что она применяется для выбора наиболее выгодной системы налогообложения; минусом - она не может использоваться для УСНО «доходы-расходы», а так же не используется при расчете налоговой нагрузки ОСНО.

8. Методика О.С. Салькова, формула (10). Методика также применяется для сравнения налоговой нагрузки при переходе на упрощенную систему с общего режима налогообложения.

$$\text{НН УСНО} = \text{НР} / \text{ПР}_p \cdot 100 \%, \quad (10)$$

где $НН УСНО$ – налоговая нагрузка при применении упрощенной системы налогообложения;

$НР$ – налоговые расходы (без учета НДС);

$ПРр$ – расчетная прибыль.

Методики применяется для выбора наиболее выгодной системы налогообложения, но не может использоваться при расчете налоговой нагрузки для УСНО и не используется для предприятий с убыточной деятельностью.

9. Методика расчета налоговой нагрузки при специальном налоговом режиме (УСНО, ЕСХН). При расчете налоговой нагрузки для предприятий, применяющих специальные налоговые режимы, в качестве интегрального показателя желательно применять добавленную стоимость, скорректированную с учетом особенностей режима, формулы (11), (12).

$$ДС СНР = Р ОСН + (ФОТ + ВП) + НП + ПР, \quad (11)$$

где $ДС СНР$ – добавленная стоимость, смодифицированная на условия применения специальных режимов;

$Р ОСН$ – расходы на приобретение (создание самим налогоплательщиком) и основных средств и нематериальных активов, учитываемые в порядке, предусмотренном УСНО (с учетом обязанности предприятий на УСНО вести бухгалтерский учет, целесообразно применять данные бухгалтерского учета) или ЕСХН;

$ФОТ$ – начисленный фонд оплаты труда;

$ВП$ – начисленные платежи во внебюджетные фонды за налоговый период;

$НП$ – налоговые платежи, включая единый налог, исчисляемый при применении УСНО или ЕСХН;

$ПР$ – прибыль организации до налогообложения.

Налоговая нагрузка исчисляется следующим образом:

$$НН СНР = НС/ДС \cdot 100 \%, \quad (12)$$

где $НН СНР$ – налоговая нагрузка при применении специального режима налогообложения;

НС – налоги, сборы и страховые взносы, подлежащие перечислению в бюджет и внебюджетные фонды, а также недоимка, пени и штрафы по данным платежам.

Методика позволяет рассчитывать налоговую нагрузку при применении специального режима налогообложения;

10. Методика Е.Б. Кожевникова, О.П. Осадчая. Методика позволяет рассчитать налоговую нагрузку в интегрированных бизнес структурах, где параллельно работают предприятия, применяющие и ОСНО, и специальные налоговые режимы.

В качестве интегрального показателя применяется интегрированная добавленная стоимость, рассчитанная с учетом особенностей ОСНО и специального налогового режима (формулы (13), (14)).

$$\text{ДС ИБС} = (\text{АО} + \text{Р ОСН}) + (\text{ФОТ} + \text{ВП}) + \text{НП} + \text{ПР}, \quad (13)$$

где АО – амортизационные расходы;

Р ОСН – расходы на приобретение (создание самим налогоплательщиком) и основных средств и нематериальных активов, учитываемые в порядке, предусмотренном УСНО (с учетом обязанности предприятий на УСНО вести бухгалтерский учет, целесообразно применять данные бухгалтерского учета) или ЕСХН;

ФО – начисленный фонд оплаты труда;

ВП – начисленные платежи во внебюджетные фонды за налоговый период;

НП – все уплачиваемые предприятием налоги и взносы;

ПР – прибыль организации до налогообложения.

Показатель налоговой нагрузки на интегрированную бизнес структуру на интегрированную бизнес структуру (НН ИБС) рассчитывается по формуле (14):

$$\text{НН ИБС} = \text{АНН ИБС} / \text{ДС ИБС} \cdot 100 \%, \quad (14)$$

где АНН ИБС – абсолютная налоговая нагрузка - общей величина обязательств перед бюджетными и внебюджетными фондами, возникших в процессе ведения деятельности за календарный год, и представляет собой

совокупность сумм, начисленных за год каждого из обязательных платежей, которые должно уплачивать интегрированное образование, вне зависимости от того, является ли оно налогоплательщиком (плательщиком) или налоговым агентом, включая недоимки, пени и штрафы по данным платежам.

Минусы данной методики: методика позволяет рассчитать налоговую нагрузку на интегрированную бизнес структуру вообще, сложность практического расчета добавленной стоимости (разграничения показателей для ОСНО и УСН).

Ниже приведена таблица, характеризующая вышеприведенные методики расчета налоговой нагрузки по определенным характеристикам.

Таблица 38 – Методики расчета налоговой нагрузки [130]

Методика, автор	Система налогообложения	Интегрированный показатель
Балацкий Е.В.	ОСНО	Выручка с НДС
Крейнина М.Н.	ОСНО	Прибыль до налогообложения
Сравнение налога с источником уплаты	ОСНО	Добавленная стоимость
Кадушин А. и Михайлова Н.	ОСНО	Добавленная стоимость
Расчет налоговой нагрузки при специальном налоговом режиме	УСНО ЕСХН	Добавленная стоимость для специального налогового режима
Кожевников Е.Б. и Осадчая О.П.	Интегрированная бизнес структура	Добавленная стоимость для интегрированной бизнес структуры
Литвина М.И.	ОСНО	Источник средств уплаты, добавленная стоимость
Кирова Е.А.	ОСНО	Вновь созданная стоимость
Новодворский В.Д. и Сабанин Р.Л.	Переход на УСНО с ОСНО	Ожидаемый годовой доход
Сальков О.С.	Переход на УСНО с ОСНО	Расчетная прибыль

Дальнейшим действием принято решение о расчете величины налогового бремени для кондитерских, работающих в России и США, на основе первых трех методов, используя четыре формулы. Результаты расчетов представлены в таблице 39.

Таблица 39 – Расчет налоговой нагрузки кондитерской, %

Методика определения налоговой нагрузки	Россия							США
	ИП				ООО			ИП, ООО
	УСН (6 %)	УСН (15 %)	ЕНВД	ПСН	УСН (6 %)	УСН (15 %)	ЕНВД	Общая
Все налоги к выручке	11	10	8	6	10	9	8	12
Налоги к прибыли до налогообложения	82	75	58	37	73	66	56	55
Налоги к чистой прибыли	121	100	63	40	94	77	59	95
Налоговые обязательства к Добавленной стоимости	25	23	18	13	22	20	17	20

Уточним, что при использовании методологии М.Н. Крейниной (налоги к прибыли до налогообложения и налоги к чистой прибыли), формулы (1) и (2), учитывали при расчете налоговой нагрузки все уплаченные налоги, в том числе и отчисления за сотрудников в обязательные фонды (ОПС, ОМС и ФСС). Однако суммарные налоги не включают в себя размер НДФЛ сотрудников. Так как источник выплаты для него - зарплата, а не фонды предприятия.

$$(B - C_p - П_ф) / (B - C_p) \cdot 100 \%, \quad (1)$$

$$(B - C_p - П_ф) / П_ф \cdot 100 \%, \quad (2)$$

где B – выручка от реализации (себестоимость + прибыль);

C_p – затраты на производство реализованной продукции без учета налогов;

$П_ф$ – фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия за вычетом налогов, уплачиваемых за счет нее.

Первая половина обеих формул (разница между полученной выручкой, затратами на производство и фактической прибылью) – это налоги, включающие в себя налоги на прибыль организации и взносы предпринимателям за себя в обязательные фонды. Мы предлагаем добавить к этой сумме еще величину обязательных страховых взносов, уплачиваемых за сотрудников.

Почему считаем это целесообразнее? Для того чтобы максимально полно отразить масштаб обременения предпринимателя, который вынужден производить отчисления. Наглядно показать во сколько раз суммарная величина уплаченных налогов отличается от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Более того, в России на страховые взносы работников приходится большая часть из средств, направленная в различные государственные фонды.

Вторая половина формул остается без изменений, так как считаем логичным сравнивать размер налогообложения с данными видами прибыли.

Таблица 38 достаточно сложна для визуального понимания, поэтому представим данные в виде графиков, построенных ниже на рисунках 22-27.

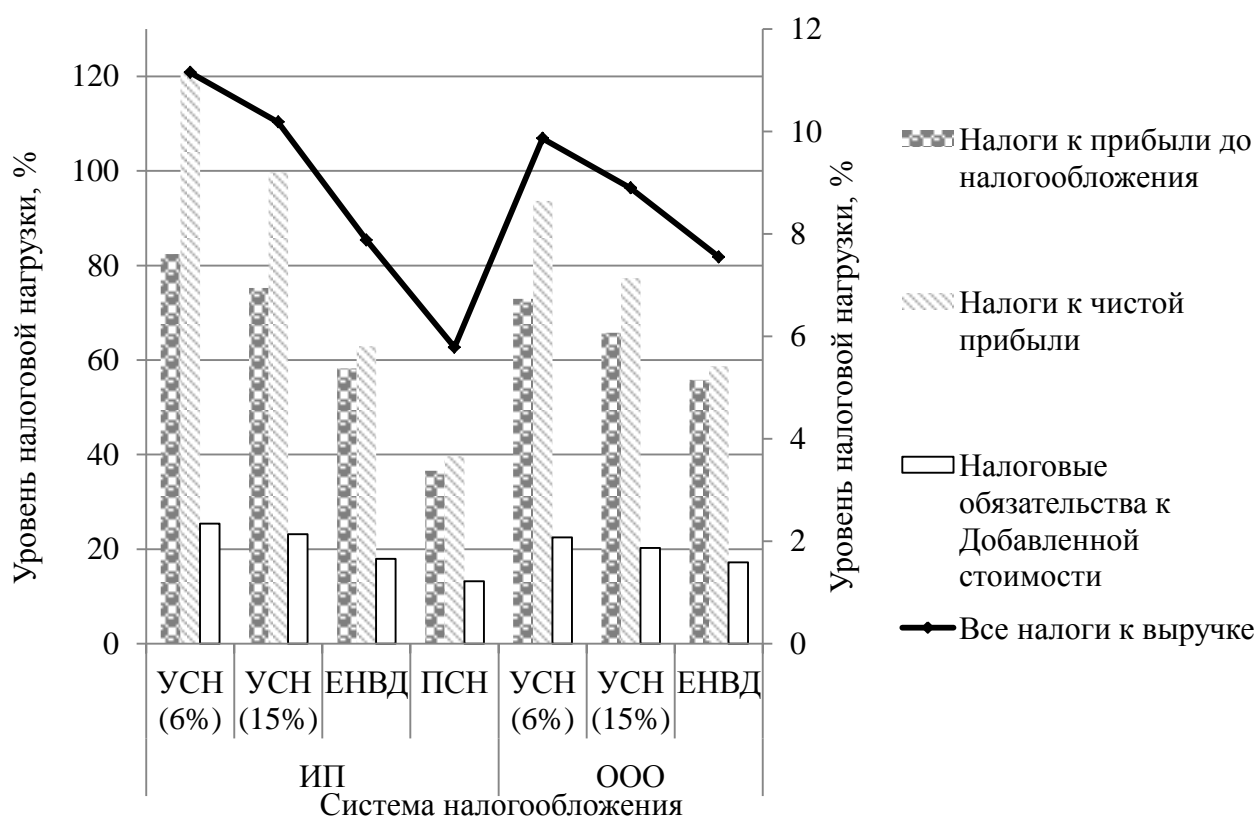


Рисунок 22 – Расчет налоговой нагрузки кулинарии в России

Анализируя данные рисунка 22, становится очевидным, что по России в целом, наиболее низкий уровень налоговой нагрузки демонстрирует предприятие, находящееся на патентной системе налогообложения. Все 4 методологии выводят данный режим в лидеры по налоговой нагрузке.

Если же сравнивать сопоставимые системы ООО и ИП, то можно говорить, что налоговая нагрузка юридических лиц меньше на всех режимах из-за экономии на отчислениях за себя в обязательные социальные фонды. В основном разница между величиной нагрузки ООО и ИП достигает от 1 до 10 п.п..

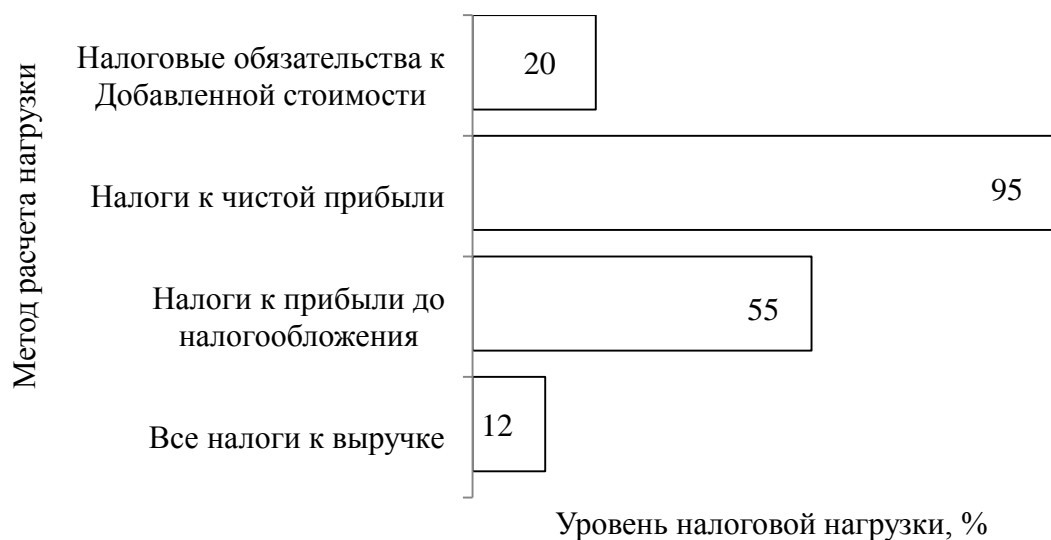


Рисунок 23 – Расчет налоговой нагрузка кулинарии в США

Что касается налоговой нагрузки в США (рис. 23), то результат удивил. Поскольку теоретические знания полны информации о том, что в США сложный и запутанный механизм налогообложения, высокие ставки на прибыль организаций, сложилось мнение, что и налоги для малого бизнеса там выше.

Размер налогового бремени, рассчитанный лишь методом «налоги к выручке» оказался немного выше (в среднем на 3 %), чем в России. Величина налоговой нагрузки в США, рассчитанная остальными методами, оказалась меньше размера аналогичных российских показателей для ИП (рис. 24-27).

На рисунках 24-27 представлены все системы налогообложения всех рассматриваемых организационно-правовых форм обеих стран, рассчитанные размеры налоговой нагрузки каждым из четырех методов.

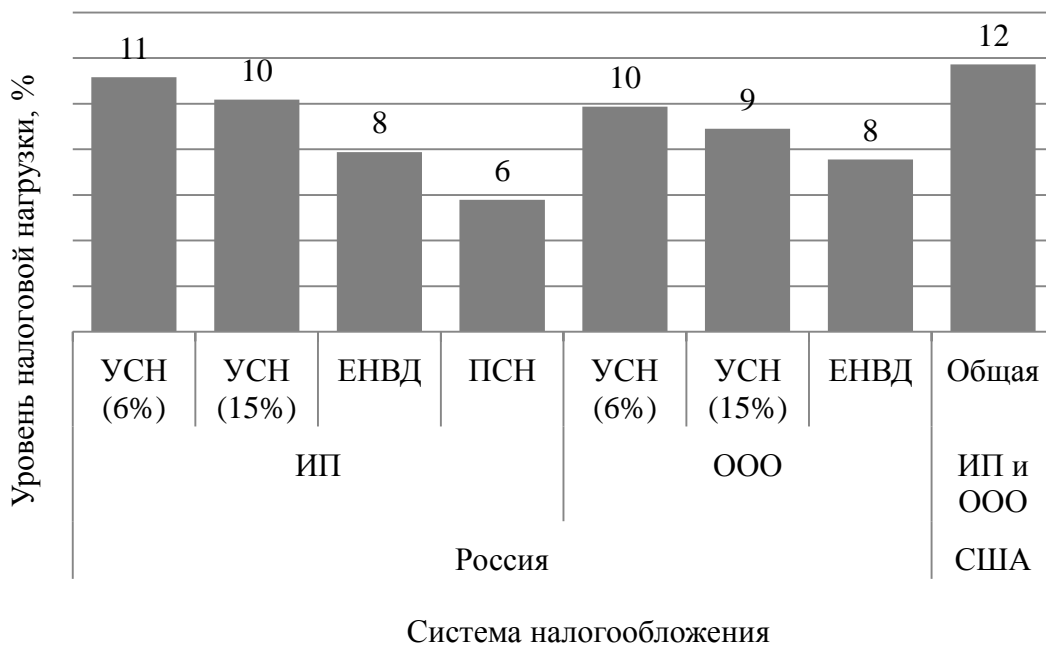


Рисунок 24 – Расчет налоговой нагрузка кулинарии методом «налоги к выручке»

Как было отмечено ранее, использование метода расчета налогового бремени соотношением налогов к выручке показывает наибольшее значение исследуемого показателя для кондитерской в США (12 %) (рис. 24).

В целом размах процентов в данном методе равен 6 % (то есть 12 % - максимальная величина в США, 6 % - минимальный размер налогового бремени кондитерской в России на патентной системе налогообложения). Делается вывод, что в среднем налоговые обязательства составляют лишь 9 % от выручки, то есть меньше одной десятой части.

Если рассматривать методы с точки зрения «очищения» прибыли, следующим будет метод, когда соотносятся налоги к прибыли до налогообложения, то есть из выручки вычли все затраты на производство. А после сравниваем налоги с чистой прибылью.

Здесь уже интереснее, так как чистая прибыль – это то, что забирает себе наш предприниматель, то, что он заработал за счет своей деятельности (рисунки. 25 и 26).

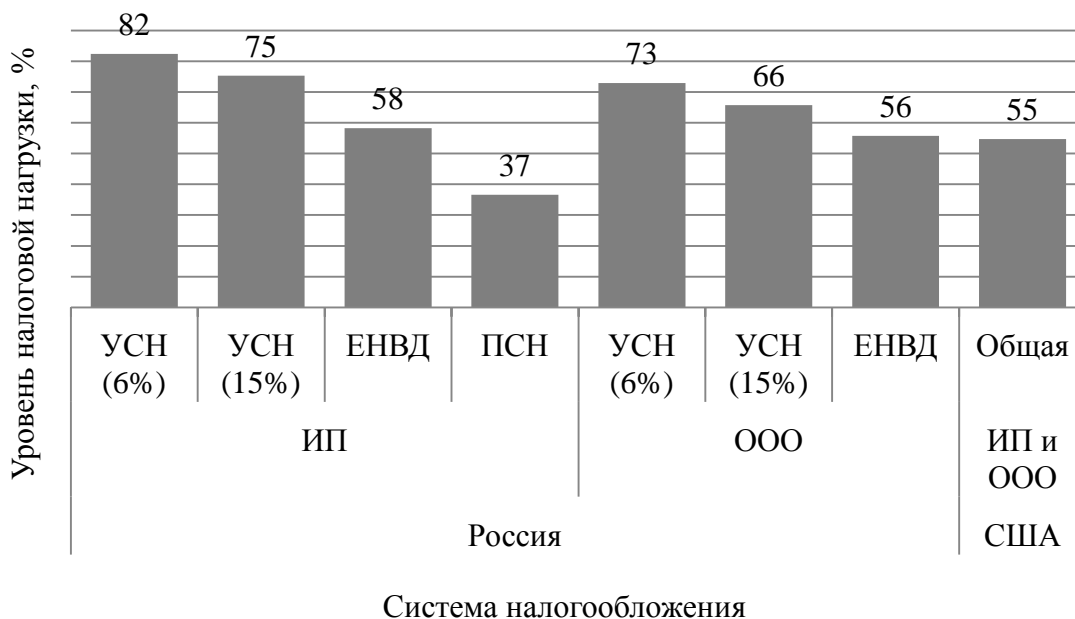


Рисунок 25 – Расчет налоговой нагрузка кулинарии методом «налоги к прибыли до налогообложения»

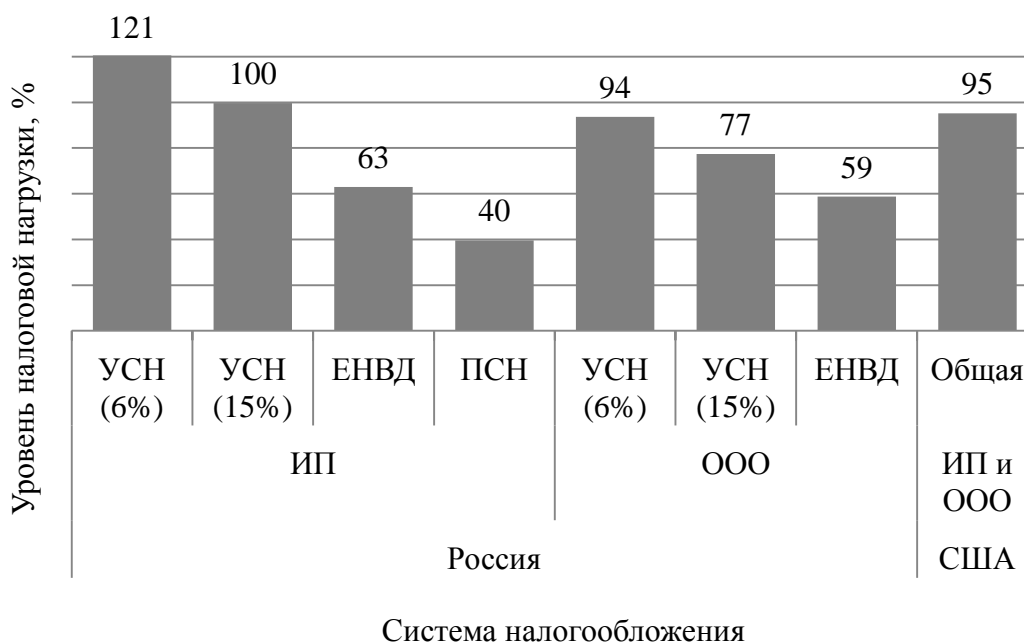


Рисунок 26 – Расчет налоговой нагрузка кулинарии методом «налоги к чистой прибыли»

Взглянув на результаты расчетов, отраженные на рисунке 26, становится очевидным, что соотношение чистой прибыли предпринимателя к уплачиваемым налогам, например при упрощенной системе налогообложения ИП, где за базу берутся доходы-расходы, равняется 1:1. Если же индивидуальный

предприниматель выбрал базой доходы на УСН, то налогов он заплатит больше, чем получит чистой прибыли, на 21 %. При аналогичных системах налогообложения предприниматель, работающий в форме ООО, будет иметь налоговое бремя ниже, поскольку не делал отчисления за себя в фонды. Сэкономит он в этом случае до 30 % прибыли.

Что же касается американской кондитерской, то ее владелец получит несколько больше, чем перечислит налогов, но не намного, разница составит лишь 5 %. То есть величина налоговой нагрузки в США «выигрывает» только перед размерами показателя российского ИП на обоих видах УСН.

У предпринимателя ООО, естественно, показатели получились ниже, даже ниже, чем у американского ООО и ИП.

Финальным методом рассмотрим расчеты налоговой нагрузки через добавленную стоимость (рисунок 27).

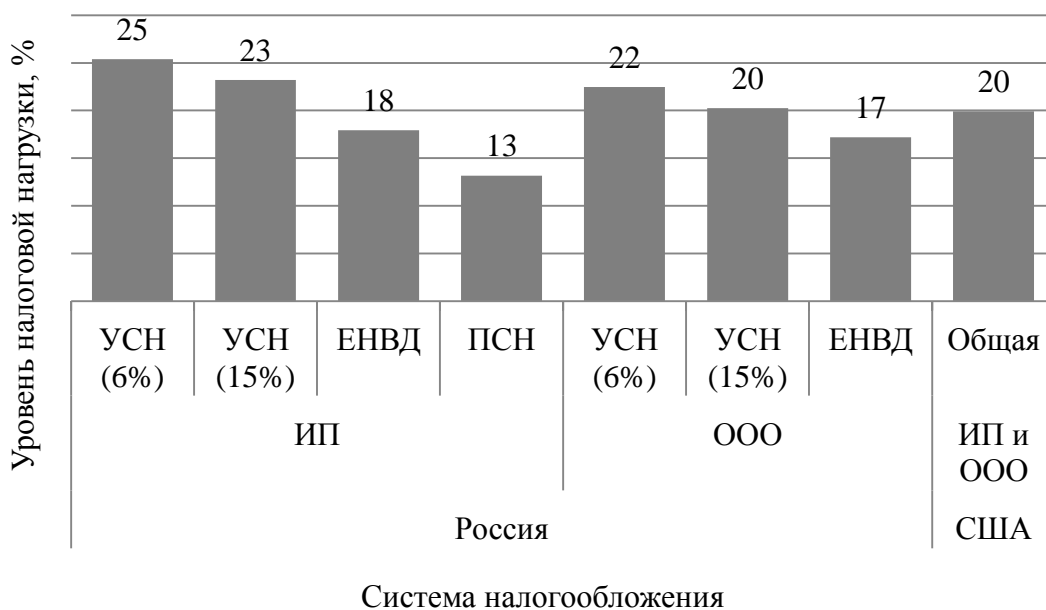


Рисунок 27 – Расчет налоговой нагрузка кулинарии методом «налоги к добавленной стоимости»

Немного экскурса в теорию добавленной стоимости.

Добавленная стоимость - это та часть стоимости продукта, которая создается в организации. Она рассчитывается как разность между стоимостью товаров и услуг, произведенных кулинарией и стоимостью товаров и услуг, приобретенных

у внешних организаций, как правило поставщиков. Иначе добавленную стоимость можно назвать наценкой, рассчитав как сумму полученной валовой прибыли, амортизационных отчислений и стоимости рабочей силы.

Налоговое бремя при последней методике определяется как доля отдаваемой государству добавленной стоимости (рис. 27).

Американская кондитерская по доли добавленной стоимости к уплаченным налогам ничуть не выбивается от российских показателей. Если рассматривать УСН, то кондитерская США даже немного выигрывает, имея налоговую нагрузку ниже, чем в России. Имеют значительные преимущества российские ЕНВД и патентная системы налогообложения перед иными российскими режимами и американской системой. Результаты расчетов показывают, что предприятия, использующие именно эти режимы, тратят всего от 13 до 18 % на покрытие налоговых отчисления за счет добавленной стоимости. Необходимо принять во внимание, что добавленная стоимость у всех рассматриваемых российских примеров одинаковая, различаются только суммы налогов, распределяемые в каждой системе по своему алгоритму, указанному в налоговом кодексе Российской Федерации.

Касаемо налоговой нагрузки российского индивидуального предпринимателя, наблюдается довольно большой разброс показателей, относительно используемого специального режима налогообложения (от 13 до 25 %), размах составляет более 10 %. В то время как у ООО размах лишь 5 %.

Возвращаясь к показателю налогового бремени, рассчитанному методом с добавленной стоимостью, кондитерской США, видно, что показатель ближе к российскому ООО, нежели к ИП.

Выводы по главе 3

Несмотря на то, что в России и США совершенно разные проблемы, связанные с налогообложением МСП, предпринимательское сообщество выступает за реформирование систем. Американцы ратуют за ее упрощение, русские предприниматели за снижение и без того низких налоговых ставок. Произведены расчеты деятельности маленькой кулинарии, расположенной в России и США. Главной целью было получить итоговую величину совокупных налогов в каждой стране, форм ООО и ИП, всех существующих специальных режимов налогообложения.

В заключительной части применили три метода расчета налогового бремени.

В методику М.Н. Крейниной в рамках данной ВКР были внесены изменения с нашей стороны. Предложено рассчитать налоговую нагрузку, представив в числителе все уплаченные налоги и взносы.

Анализ расчетов дал следующие выводы:

- Налоговое бремя российских ИП выше юр. лиц в среднем на 11 %;
- Патентная система и ЕНВД являются самыми выгодными режимами МБ в сфере общественного питания, не только в сравнении с иными российскими форматами бизнеса, но и с американской системой налогообложения.
- Уровень налоговой нагрузки по отношению к добавленной стоимости в России и США примерно одинаковый, однако у российских предпринимателей есть возможность выбора режимов налогообложения;
- В США налогообложение мини кулинарии в форме ИП и ООО будет одинаково при единственном владельце;
- Доля налогов в выручке кулинарии в Балтиморе выше, чем в Челябинске, однако в США оптимизируют затраты на продукты, коммунальные услуги и прочие расходы и получают соотношение налогов к прибыли меньше, чем в России, несмотря на высокие американские налоги.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результатами данной ВКР являются:

- Вывод о том, что на сегодняшний день не существует единой мировой методики и стандарта отнесения предприятий к малому бизнесу. Так же понятие «малое предприятие» до сих пор не имеет единого определения. Каждая страна определяет свои собственные критерии, однако из общего, во всех рассматриваемых в данной работе странах присутствует требование к размеру численности работников предприятия и годовой выручке. Что касается организационно-правовых форм ведения малого предпринимательства в мире, то они так же различны, хотя определенно существуют формы, являющиеся аналогами в различных странах. Например, российский ИП и американский Sole Proprietorship, ООО в России, LLC в США и Командное общество в Германии и т. д. Такая же ситуация и с режимами налогообложения МСП.

- При исследовании причин уклонения от уплаты налогов в России, наиболее часто встречающиеся оказались: коррупция, высокий уровень налогообложения (однако в России налоговая нагрузка одна из самых низких – либеральных в мире – выше нагрузка в США и Европе.), запутанная система налогообложения (законодательство), уверенность в безнаказанности своих действий.

- В России в отличие от общемирового тренда, доверие к институциональной среде тем выше, чем ниже человеческий капитал у гражданина. Интересно, что низкое доверие к власти уживается с высоким доверием к президенту и председателю Правительства – то есть к конкретным личностям.

- Корреляционный анализ доверия регионов и уровня теневой активности показал: чем выше рейтинг у власти в субъекте, тем там выше теневая активность (размер корреляционной зависимости равен $-0,78$ – сильная обратная связь). С чем такое противоречие может быть связано? Скорее всего, с таким феноменом и сравнительно новой наукой как экономическая психология. Сейчас можно лишь предположить о причинах существующей взаимосвязи. Чем выше рейтинг

губернатора (то есть он более вовлечен в деятельность региона), тем больше проводится мер по выявлению неформальной занятости, например, существуют и активно ведут свою работу межведомственные группы или комиссии по контролю и пресечению теневой экономики. Либо поставить под вопрос открытость и всесторонность рейтинга губернаторов, удостовериться в компетентности суждений экспертов или наоборот опровергнуть.

- Рассмотрев программу поддержки предпринимательства в городе Челябинске резюмировали, что для получения субсидии субъекту МСП необходимо выполнить достаточно много условий, однако уровень транзакционных издержек МСП при этом нельзя назвать существенным. Полагаем, что существующий механизм поддержки сегодня обречен на низкую востребованность со стороны МСП в силу высокого уровня транзакционных издержек, связанных не с самим фактом получения помощи, а с потерей выгод от нахождения в «тени». Учитывая, что получать субсидию каждый год для МСП невозможно, поскольку требованиями конкурса заложен приоритет новым претендентам, то привлекательность и выгодность открытия бизнеса органам власти, значительно снижается.

- Российская система налогообложения обладает рядом преимуществ перед американской, поскольку, во-первых в России предприниматели могут самостоятельно выбирать режим налогообложения из широкого разнообразия, а вот в США, в отличие от России, отсутствуют особые налоговые режимы для МСП. Во-вторых, в России система проще, не надо распределять выплату налогов по уровням уплаты, отсутствует сложность заполнения деклараций и штрафов.

- В России возможности по снижению налогового бремени для сферы общественного питания гораздо выше, чем в США, ввиду того, что существует выбор оптимального режима налогообложения.

- В целом можно сделать вывод об адекватности налогового бремени малых предприятий сферы общественного питания в Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Камышев, Э.Н. Малый бизнес: пособие начинающим предпринимателям / Э.Н. Камышев. – Томск: Издательство Томского политехнического университета, 2011. – 116 с.
- 2 Горфинкель, В.Я. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: учебное пособие / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юнити-Дана, 2012 – 495 с.
- 3 Манохина А.Ю. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в современной России / А.Ю. Манохина // НОУ ВПО Российский Новый Университет. – 2012. – № 13 (132).
- 4 Лебедева, Л.В. Региональные аспекты развития малого бизнеса в РФ / Л.В. Лебедева, Н.Г. Витер, Н.Н. Петрова // Консультант директора. – 2006. – № 16 (268). С.24-31.
- 5 Малое предпринимательство в кризисном обществе (круглый стол) // Социологические исследования. – 1999. – №7.
- 6 Социально – экономический портал. – <http://ru.exrus.eu/Malyye-predpriyatiya-Germanii-id4dcfae5d6ccc19c61000002b>
- 7 Егорова, Н.Е. Малый бизнес в России: экономический анализ и моделирование. / Н.Е. Егорова. – М: ЦЭМИ РАН, ИСЭПП РАН, 2001. – 200 с.
- 8 Портал кредитования малого бизнеса. – <http://www.kreditbusiness.ru/role.html>
- 9 О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон от 29 июня 2015 г. № 156-ФЗ
- 10 Портал малого и среднего бизнеса США. – <https://www.irs.gov>
- 11 Мещерякова, А.А. Особенности правового положения юридических лиц Китая / А.А. Мещерякова // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2011. – № 2. – <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-pravovogo-polozheniya-yuridicheskikh-lits-kitaya>

- 12 О содействии малым и средним предприятиям. Закон КНР
- 13 Финк, Т.А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития / Т.А. Финк // Молодой ученый. – 2012. – № 4. – С. 177-181.
- 14 Вершинина, А.П. Малый бизнес: критерии отнесения и классификация/ А.П. Вершинина // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева –2014. – № 2 (31). – С. 76-85
- 15 Плетнёв, Д.А. Сравнительный анализ критериев отнесения / Д.А. Плетнёв, Е.В. Николаева, А. Кампа // Стратегии бизнеса. Электронный научно-экономический журнал. – 2015. – № 9 (17). –
<http://www.strategybusiness.ru/jour/article/view/186/176>
- 16 Гурьянов П.А. Критерии определения размеров малого и среднего бизнеса / П.А. Гурьянов // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. - № 10 – С. 3-12
- 17 Он-лайн портал о праве и налогах. – <http://nsovetnik.ru/biznes>.
- 18 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. От 05.08.2000 № 117-ФЗ
- 19 Портал для начала бизнеса. – <http://biz911.net/nalogooblazhenie>
- 20 Союз «Тамбовская областная торгово-промышленная палата». – <http://totpp.ru/ru/publications/zhurnal-delovoj-tambov/?page=detail&code=118856>
- 21 Белкина Ю.С. Анализ налогообложения малого бизнеса в России и зарубежных странах/ Ю.С. Белкина, А.С. Подгорнова // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXVI Междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11(26).
- 22 Ведущий российский портал бизнес-планов, руководств и франшиз. – http://www.openbusiness.ru/html_euro/usa_open1.htm.
- 23 Американский портал малого бизнеса. – <https://www.fundera.com/blog/small-business-tax-rate>.
- 24 Он-лайн портал малого бизнеса Америки. – <https://www.thebalancesmb.com/all-the-taxes-your-business-must-pay-399045>
- 25 <https://www.usa.gov/business-taxes>.

- 26 Новостной портал для предпринимателей «Налог-налог». – http://nalog-nalog.ru/nalogovaya_sistema_rf/nalogovaya_sistema_ssha_i_drugih_zarubezhnyh_stran
- 27 Портал Бизнес-навигатора МСП. – <http://corpmsp.ru>.
- 28 Портал внешнеэкономической деятельности . – <http://vneshmarket.ru/>
- 29 Наумова, Т. Малый бизнес: мировая практика / Т. Наумова // Прямые инвестиции. – 2011.- № 11. – С. 68-70.
- 30 Митрофанова, И.А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы / И.А. Митрофанова, А.А. Эрентраут // Молодой ученый. – 2012. – № 1. – С. 130-135.
- 31 Блог о законодательстве КНР. – http://cnlegal.ru/singapore/business_ent
- 32 Мещерякова А.А. Особенности правового положения юридических лиц Китая / А.А. Мещерякова // Вестник Забайкальского государственного университета. 2011. – № 2. – С. 55-59
- 33 О компаниях. Закон КНР.
- 34 Китайский экономический портал. – mofcom.gov.cn.
- 35 Китайский портал малого бизнеса. – <http://www.chinasme.org.cn>
- 36 Бизнес-портал Китая. – <http://www.ybc.org.cn>
- 37 Ежегодный отчет о деятельности европейских СМСП. – http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm
- 38 Лебедева, И. Чем живет малый и средний бизнес Японии / И. Лебедева. – М.: Восток-Запад, 2010.
- 39 Портал европейской консалтинговой компании «Nexus». – <http://www.nexus.ua/novosti-offshornogo-biznesa/offshornyie-novosti/3794-reyting-stavok-korporativnogo-naloga-v-stranah-mira>.
- 40 Тематический информационный бюллетень Нерезиденты.ру. – <http://nonresidents.ru>
- 41 Портал мировой налоговой отчетности. – <https://www.pwc.com>

42 Портал о ведении бизнеса в Китае. – <http://chinawindow.ru/china/legal-information-china/chinese-taxation>

43 Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». – <http://www.cfin.ru/taxes>

44 Отчет исследовательского центра. – <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-koreaguide-2016.pdf>

45 Отчет министерства стратегического планирования и финансов Кореи о налогообложении. – <https://www.nts.go.kr/eng/data/KOREANTAXATION2012.pdf>

46 Бобошко, И.В. Уклонение от уплаты налогов как угроза экономической безопасности / И.В. Бобошко // Транспортное дело России. 2014. – № 2.

47 Басарева, В.Г. Малый бизнес в контексте теории реформ / В.Г. Басарева // Журнал экономической теории. – 2009. – № 3. – С. 13 – 20.

48 Жарова, Е.Н. Уклонение от уплаты налогов: причины, масштабы проявления и методы противодействия / Е. Н. Жарова, М.Ф Желтова // Молодой ученый. – 2013. – № 6. – С. 336-339.

49 Блог о налогах Ричарда Мерфи. – <http://www.taxresearch.org.uk/Blog/2013/09/28/how-gig-is-tax-evasion-the-guardians-visualisations-based-on-my-work>.

50 Инвестиционный и финансовый новостной портал. – https://investorplace.com/ipm_invpol/10-worst-countries-for-tax-evasion.

51 Официальный сайт рейтинга ведения бизнеса. – <http://www.doingbusiness.org>.

52 Об утверждении Перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны). Приказ Минфина России от 13.11.2007 N 108н (ред. от 02.11.2017).

53 Официальный сайт показателя «Edelman Trust Barometer». – <https://cms.edelman.com>

54 Новостной сайт. – <https://ru.scribd.com/doc/295815519/2016-Edelman-Trust-Barometer-Executive-Summary>

55 Сасаки, М. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России. / М. Сасаки, В.А. Давыденко, Ю.В. Латов // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). – 2009. – Том 1. – № 1. – с. 20-35.

56 Теневая составляющая малого бизнеса "Круглый стол" РАРМП и газеты "Бизнес для всех" Бизнес для всех. – 2005. – № 8. – 1 марта.

57 Киреенко, Е.С. Масштабы теневой деятельности при ведении среднего и малого бизнеса по результатам социологического опроса населения и предпринимателей / Е.С. Киреенко // Электронный научный журнал известия иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2014. – № 5. – С. 5.

58 Радио Свободная Европа / Радио Свобода и «Голоса Америки» – <https://www.factograph.info/a/29190006.html>

59 Российский рейтинговый портал «Народный рейтинг» – <http://russia-rating.ru/info/13499.html>.

60 Корчагин, Ю.А. Рейтинг регионов по неформальной экономике за 2016 год / Ю.А. Корчагин // Онлайн портал. – 2017. – <http://www.lerc.ru/?part=articles>

61 Голованов, Е.Б. Теневая экономика. Конспект лекций: Учебное пособие / Е.Б. Голованов. – Челябинск, 2015. – 61 с.

62 Шиганов, В.В. Структуризация проблем малого промышленного сектора и причины их возникновения / В.В. Шиганов // Сборник «Актуальные проблемы развития экономики современного предпринимательства». – 2010. – С. 7-10. – <http://bgscience.ru/lib/10655>.

63 Степанова, Е.В. Что мешает развитию малого бизнеса в России / Е.В. Степанова // Научно-техническая конференция МГТУ. 2013. – http://www.mstu.edu.ru/science/conferences/11ntk/materials/section11/section11_17.html.

64 Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России. Индексы ОПОРЫ//, Ежегодный отчет Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»- [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.opora.ru/>

65 Басарева. В.Г. Малый бизнес России: теоретические основы исследования, моделирование, концепция государственного регулирования / В.Г. Басарева // под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2013. – 296 с.

66 Маслова, Е.А. Теневая экономика в России. Масштаб теневого сектора в России / Маслова Е.А. // VIII Международная научная студенческая конференция. 2016.

67 Теневая экономика и малое предпринимательство: теоретические и методологические основы исследования: монография / В.Ю. Буров. – Чита: Издательство Забайкальский государственный университет, 2014. — 204 с.

68 Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства: монография / В.Ю. Буров. – Чита: Издательство Забайкальский государственный университет, 2014. — 204 с.

69 Ясина. Б.Г. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Б.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева // – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. – 220 с.

70 Концептуальные подходы экономического оценивания государственного противодействия теневой экономической деятельности субъектов малого предпринимательства: монография / В.Ю. Буров. – Чита: Издательство Забайкальский государственный университет, 2016. — 200 с.

71 Деловое информационное пространство РБК. – <https://www.rbc.ru/economics>

72 Он-лайн журнал «Эксперт». – <http://expert.ru/2016/05/24/biznesu-horosho-v-teni/>

73 Росстат. – <http://www.gks.ru>.

74 Ильясова, А.В. Эффективность региональных программ поддержки малого и среднего бизнеса в Пензенском регионе / А.В. Ильясова // Журнал XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. – 2015. – № 6. С. 330-334.

75 Сидорчук, Р.Р. Государственная и общественная поддержка малых и средних предприятий (МСП) в России / Р.Р. Сидорчук // Журнал: Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2012. – № 2. – С. 4-25.

76 Белова, И.А. Влияние программ поддержки малого и среднего бизнеса в России на их успешное функционирование. Методология устойчивого экономического развития в условиях новой индустриализации / И.А. Белова, В.И. Бархатов, Д.А. Плетнёв // Сборник трудов международной научной конференции. Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского. – 2016. – С. 147-151.

77 Быкова, Н.В. Современный подход к оценке эффективности государственной поддержки малого предпринимательства / Н.В. Быкова // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2014. – № 4. – С. 107-115.

78 Балекин, Е.В. Методические аспекты государственного управления развитием и поддержкой промышленного малого предпринимательства в Москве / Е.В. Балекин // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2010. – № 2. – С. 137–141.

79 Дадашев, А. Эффективность поддержки малого предпринимательства / А. Дадашев, И. Головяцкая, С. Лазуренко, А. Нешиной // Вопросы экономики. – 2002. – №7. – С.127-135.

80 Ежов, А.Н. Оценка эффективности государственной поддержки малого бизнеса в современных условиях / А.Н. Ежов, С.В. Лукин, Л.Н. Ильина, С.Е. Жура, И.Г. Смирнова // Журнал: Бизнес. Образование. Право. Частное образовательное учреждение высшего образования "Волгоградский институт бизнеса". – 2016. – № 2. – С. 29-34.

81 Кремин, А.Е. Методика оценки эффективности государственной поддержки малого предпринимательства в регионе / А.Е. кремин // Проблемы развития территории. Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук. –2017. – № 3. – С. 46-61.

82 Климова, М.В. Малый бизнес в России: государственная поддержка или разорение? / М.В. Климова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. –2013. –№ 31. –С. 49-55.

83 Бородушко, И.В. Российский малый бизнес: правовое регулирование и государственная поддержка / И.В. Бородушко // Вестник Санкт-Петербургской юридической Академии. –2014. –№ 4. –С. 44-47.

84 Алещенко, В.В. Пространственная асимметрия уровня развития предпринимательства и государственного финансирования программ поддержки малого и среднего бизнеса в России / В.В. Алещенко // Материалы международной научно-практической конференции. Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. –2014. –С. 8-11.

85 Официальный сайт Администрации города Челябинска. – <https://cheladmin.ru/ru/administraciya-goroda/struktura-upravleniya/komitet-ekonomiki-g-chelyabinska/maloe-i-srednee-predprinimatelstvo/vidy-subsidiy-predostavlyaemyh-subektam-malogo-i>.

86 Официальный сайт Министерства экономического развития Челябинской области. – <http://www.econom-chelreg.ru/priem?faq=6642>.

87 Трудовая инспекция – информационный сайт. – <http://trudinspection.ru/mr/mrot-ch/>.

88 О минимальном размере оплаты труда. Федеральный закон от 19.06.2000 № 82-ФЗ

89 Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. – <https://rmsp.nalog.ru>

- 90 Гафурова, Г.Н. Налогообложение субъектов малого бизнеса в России / Г.Н. Гафурова // Бухгалтерский учет в издательстве. – 2014. – С. 38-40
- 91 Морозова, Н.Г. Налогообложение реального сектора экономики России / Н.Г. Морозова // Актуальные проблемы управления. Материалы 18-й Международной научно-практической конференции. Вып. 3. Государственный университет управления. М.: ГУУ, 2013. – 282 с.
- 92 Гурьянов, П.А. Малое предпринимательство в России в 2008-2012 гг. / П.А. Гурьянов // Научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации». – <http://web.snauka.ru/issues/2013/06/24896>.
- 93 Инкижинова, С. Русский бизнес. Производство сыров / С. Инкижинова // Журнал эксперт. – 2017. – № 50. – С. 20-22.
- 94 Новостной портал Росбалт. – <http://www.rosbalt.ru/main/2014/01/23/1224816.html>.
- 95 Дьячкина, Л.А. Анализ практики налогообложения малого бизнеса в России и за рубежом / Л.А. Дьячкина // Все для бухгалтера. – 2007. – С. 42-52.
- 96 Леликова, Н.А. Зарубежный опыт налогообложения малого бизнеса / Н.А. Леликова, Е.В. Конвисарова // Успехи современного естествознания. – 2014. – С. 127-129
- 97 Гринкевич, Л.С. Налогообложение малого бизнеса в Российской Федерации / Л.С. Гринкевич, А.С. Дорошенко // Журнал финансы и кредит. – 2010. – С. 34-39.
- 98 Мандрощенко, О.В. О некоторых вопросах налогообложения субъектов малого бизнеса / О.В. Мандрощенко // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2015. – С. 101-105.
- 99 Мухаметшина, Д.Р. Проблемы налогообложения организаций малого бизнеса / Д.Р. Мухаметшина // Science time. – 2015. – С. 293-296.
- 100 Морозова, Е.И. Актуальные проблемы налогообложения субъектов малого бизнеса в РФ и пути их решения / Е.И. Морозова // Исследование

инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. – 2012. – С. 243-247.

101 Сарычева, О.А. Проблемы и пути совершенствования налогообложения малого бизнеса / О.А. Сарычева, А.В. Плахов // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2015. – С. 236-238.

102 Филев, В.А. Проблемы налогообложения малого бизнеса / В.А. Филев, А.В. Долгий, А.С. Плюхаева, И.В. Столяр // молодёжь Сибири - науке России. – 2015. – С. 346-348.

103 Ныров, А.Х. Налогообложение предприятий малого бизнеса в России и зарубежных странах / А.Х. Ныров // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2009. – № 4 (21). – С. 198-203.

104 Маррон, Д. Семьналоговых проблем, с которыми сталкивается малый бизнес / Д. Маррон // Форбс. 2014. –

<https://www.forbes.com/sites/beltway/2014/04/22/seven-tax-issues-facing-small-business/#5c79c2e88c9f>. Donald Marron. Seven Tax Issues Facing Small Business.2014

105 Новостной портал. – <https://www.cnbc.com/2015/04/15/the-big-problem-with-taxes-on-small-business-commentary.html>.

106 Новостной портал. – <https://www.usnews.com/news/blogs/washington-whispers/2010/04/12/10-problems-with-the-income-tax>.

107 Трамп, Д. Былое величие Америки. / Дональд Трамп; пер. с англ. А.А. Калинина. – М.: Эксмо, 2016. – 256 с.

108 Рейган, Р. Американская жизнь: автобиография / Рональд Рейган (New York: Simon & Schuster, 1990)

109 Сайт американского сената. – Great suppression II. UBS, September 19, 2011 http://coburn.senate.gov/public/index.cfm?a=Files.Serve&File_id=c968aed0-e358-451b-9f68-c98078f75156.

110 Онлайн портал 1С. – http://icbo.ru/blog/bakery_coffee-to-go.

- 111 Сайт завода «Инфел». – <https://infelko.ru/tehnologicheskie-linii/oborudovaniya-dlja-konditerskogo-ceha.html>.
- 112 Онлайн Бизнес-журнал «Жажада». – <https://zhazhda.biz/plan/kulinariya>.
- 113 Онлайн портал о малом бизнесе. – <https://abcbiznes.ru/sample-business-plans/621-biznes-plan-kulinarii.html>.
- 114 Портал готовых бизнес-планов. – <http://biz911.net/biznes-plany/biznes-v-proizvodstve/mini-konditerskaya-biznes-plan/>
- 115 Портал бизнес-планов «БИБОСС». – <https://www.beboss.ru/bplans/23-mini-bakery>
- 116 Он-лайн газета РБК. – https://www.rbc.ru/ins/own_business/20/05/2015/555c4dc49a7947733da2f0ae.
- 117 Портал малого бизнеса. – <http://sbsnss.ru/org-biz/zakon-i-pravo/nalogooblozhenie/dlya-ooo.html>.
- 118 Портал для предпринимателя. – <https://www.regberry.ru/nalogooblozhenie/sistemy-nalogooblozheniya>.
- 119 Онлайн портал «Бизнес и Закон». – <https://bizneszakon.ru/biznes-plany/biznes-plan-konditerskoj-s-raschetami>.
- 120 Блог о бизнес идеях. – <http://ideamaniya.ru/376-osobennosti-nalogooblozheniya-ooo.html>
- 121 Портал «Риа-рейтинг». – <http://www.riarating.ru/infografika/20180214/630082471.html>.
- 122 Портал - база данных по оплате труда. – <https://www.payscale.com/research/US/Industry=Bakery/Salary>
- 123 Портал по поиску работы. – https://www.glassdoor.com/Salaries/baker-salary-SRCH_KO0,5.htm.
- 124 Официальный сайт контролирующего органа малого бизнеса США. – <https://www.sba.gov/business-guide/launch-your-business/choose-business-structure>.
- 125 Блог о малом бизнесе США. – <https://www.thebalancesmb.com/how-a-sole-proprietor-pays-income-tax-and-other-taxes-398995>.

126 Портал бизнес планов. – <https://www.bplans.com>.

127 Портал о налогообложении в США. – <https://taxfoundation.org/2017-tax-brackets>.

128 Официальный сайт налогового органа штата Мэрилэнд. – <https://taxes.marylandtaxes.gov/>.

129 Загородников. С.В. Финансовый менеджмент. Методы оценки налоговой нагрузки предприятия / С.В. Загородников. 3-е издание. М.: Окей-книга. - 2010 - 174 с.

130 Кашутина, М.В. Методы расчета налоговой нагрузки / М.В. Кашутина // VII Международная студенческая научная конференция Студенческий научный форум. – 2015.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Исходные данные для расчета корреляции

Таблица А1 – Соотношение показателей теневой экономики и доверия к власти

№ п/п	Регион	Показатель неформальной экономики, место	Рейтинг губернаторов, место
1	Алтайский край	55	83
2	Амурская область	20	68
3	Архангельская область	41	74
4	Астраханская область	53	56
5	Белгородская область	23	11
6	Брянская область	32	47
7	Владимирская область	26	22
8	Волгоградская область	38	60
9	Вологодская область	54	46
10	Воронежская область	31	9
11	г. Москва	1	1
12	г. Санкт-Петербург	7	6
13	Еврейская автономная область	45	81
14	Забайкальский край	36	73
15	Ивановская область	52	38
16	Иркутская область	48	72
17	Кабардино-Балкарская республика	80	42
18	Калининградская область	68	52
19	Калужская область	8	12
20	Камчатский край	16	13
21	Карачаево-Черкесская республика	71	32
22	Кемеровская область	11	61
23	Кировская область	50	65
24	Костромская область	57	44
25	Краснодарский край	63	8
26	Красноярский край	35	48
27	Курганская область	59	77
28	Курская область	24	54
29	Ленинградская область	21	4
30	Липецкая область	17	49
31	Магаданская область	18	25
32	Московская область	5	34
33	Мурманская область	4	78
34	Нижегородская область	34	59
35	Новгородская область	40	28
36	Новосибирская область	10	63

Продолжение таблицы А1

№ п/п	Регион	Показатель неформальной экономики, место	Рейтинг губернаторов, место
37	Омская область	76	43
38	Оренбургская область	58	39
39	Орловская область	29	53
40	Пензенская область	73	41
41	Пермский край	39	23
42	Приморский край	67	45
43	Псковская область	27	80
44	Республика Адыгея	72	82
45	Республика Алтай	78	79
46	Республика Башкортостан	62	10
47	Республика Бурятия	64	85
48	Республика Дагестан	81	37
49	Республика Ингушетия	79	29
50	Республика Калмыкия	77	71
51	Республика Карелия	15	84
52	Республика Коми	13	33
53	Республика Крым	75	27
54	Республика Марий Эл	46	40
55	Республика Мордовия	44	24
56	Республика Саха (Якутия)	19	64
57	Республика Татарстан	42	3
58	Республика Тыва	70	57
59	Республика Хакасия	60	69
60	Ростовская область	69	15
61	Рязанская область	25	75
62	Самарская область	9	70
63	Саратовская область	56	67
64	Сахалинская область	28	19
65	Свердловская область	12	62
66	Смоленская область	30	36
67	Ставропольский край	66	18
68	Тамбовская область	49	31
69	Тверская область	37	50
70	Томская область	47	51
71	Тульская область	33	17
72	Тюменская область	6	2
73	Республика Удмуртия	51	55
74	Ульяновская область	43	30

Окончание таблицы А1

№ п/п	Регион	Показатель неформальной экономики, место	Рейтинг губернаторов, место
75	Хабаровский край	3	14
76	Челябинская область	22	66
77	Чеченская республика	82	7
78	Республика Чувашия	65	16
79	Чукотский автономный округ	2	35
80	Ярославская область	14	26
81	Северная Осетия-Алания	74	76