

высокая стоимость патента и его зависимость от МЗП, частое и непредсказуемое увеличение которой отрицательно сказываются на данной системе налогообложения;

авансовый характер оплаты квартальной стоимости патента, которую большинство субъектов малого предпринимательства не в состоянии внести в условиях нарастающего дефицита оборотных средств;

громоздкая система ведения бухгалтерского учета, так как в течение года не исключена вероятность возврата к общей системе налогообложения, в соответствии с которой исчисление налогов и уплата налогов и сборов требуют достоверного и подробного учета.

Дekret Президента Республики Беларусь № 12 о едином налоге также распространяется не на всех индивидуальных предпринимателей, а лишь на тех, которые осуществляют деятельность, указанную в Перечне. Плательщиками единого налога являются лишь те из указанных лиц, которые реализуют товары (работы, услуги) не всем субъектам, а только физическим лицам. Даже если реализация будет осуществляться одним индивидуальным предпринимателем другому именно в рамках предпринимательской деятельности, то под действие Декрета такая деятельность не подпадает.

В целом введение единого налога отразилось положительно на предпринимательской деятельности индивидуальных предпринимателей, но и этот законодательный акт требует серьезной доработки.

Таким образом, подавляющее большинство субъектов малого предпринимательства вынуждены использовать общую систему налогообложения, а это не способствует дальнейшему развитию малого предпринимательства в Беларуси.

<http://edoc.bseu.by>

*Жан-Мари Курран (Jean-Marie Courrent),
Сильви Саммю (Sylvie Sammut)
Университет Монпелье I (Франция)*

КАКОВО МЕСТО ФИНАНСОВЫХ ДОКУМЕНТОВ В ПРОЕКТЕ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ?

Проблемы финансирования являются основной установленной причиной неудачи на стадии пуска предприятия; в действительности, процент краха выше, если предприятие недавно создано и оно малых размеров.

Составление финансового досье по созданию предприятия требует от его создателя постоянной методики, самоотверженности и решимости. Приобретение знаний и их освоение проходят через сложный поиск, который иногда приносит мало результатов.

Это конкретно выражается в установлении компетенций и желаний создателя относительно его профессионального будущего, в опросе относительно определенных финансовых возможностей и в изучении существующих установленных и/или еще невыясненных возможностей.

Интерес к определению места финансовых документов в проекте создания предприятия приводит, с одной стороны, к анализу места бизнес-плана в этом проекте и, с другой стороны — к анализу места финансовых документов в бизнес-плане.

1. Место бизнес-плана в проекте создания

1.1. Цель бизнес-плана

Б и з н е с - п л а н — это синтетическое досье, представляющее собой детальный план действий и оценку будущей жизнеспособности предприятия. На этом основании он должен быть исчерпывающим и точным, описывать проект от его начала до конкретизации.

Письменно оформленное досье позволяет его разработчику внести ясность в его идеи, протестировать овладение различными аспектами проекта и рационализировать предположения. В общем, речь идет о документе в цифрах, позволяющем внешнему инвестору судить о выполнимости проекта. Его главная цель — сделать проект внушающим доверие и, таким образом, убедить различных потенциальных партнеров предприятия: инвесторов, банкиров, промышленных и/или коммерческих партнеров. Следовательно, бизнес-план является инструментом размышления и коммуникации. Он также является ориентиром одновременно как для создателя, для которого этот бизнес-план представляет собой датированный документ движения вперед, к которому необходимо постоянно обращаться, так и для внешних третьих лиц в той степени, когда документ должен давать им желание контактировать с предприятием.

1.2. От бизнес-плана к менеджменту проекта

В силу характера встреченных проблем стадия пуска предприятия разыгрывается в пяти плоскостях:

коммерческая плоскость;
финансовая плоскость;
организационная плоскость;
плоскость деятельности;

предпринимательская деятельность в смысле образования и компетенции создателя.

В установленной системе управления появляются пять переменных величин: предприниматель, финансовые ресурсы, деятельность, организация, окружение. Поэтому не следует отдавать настолько предпочтение финансовому или коммерческому аспекту, как это принято в большинстве нынешних бизнес-планов. Мы считаем, что скорее через совокупный анализ этих пяти фундаментальных элементов и их взаимозависимости удастся лучше выявить специфические особенности стадии пуска и, таким образом, задействовать их через специфическую подготовку, начиная со стадии создания.

2. Место финансовых документов в бизнес-плане

2.1. Содержание бизнес-плана

Практика и ознакомление со многими трудами и/или статьями, касающимися создания и оценки бизнес-плана, наводят на мысль, что не существует установленной нормы в разработке такого документа.

Если не существует единой модели, то создатель предприятия должен признать логику. Действительно, речь идет о связности как по форме и сути, так и по соотношению «изложение проекта/предложенные расчеты», или, говоря другими словами, по «качественной/количественной» паре. Это включает в себе предположения об однородности между пятью основными компонентами: коммерциализацией, расположением в окружающей среде, организационным размахом, адекватностью персональной стратегии создателя/стратегии молодого предприятия и финансовым аспектом.

В целом план развития делится на пять частей, к которым в приложении следует добавить «биографию» (*curriculum vitae*) руководящей команды:

конечная цель проекта;
генеральная политика;
цели и их расчеты;
стратегии для осуществления;
резюме.

Приведенные четыре первых пункта должны быть обдуманы и подготовлены итеративным способом. Бизнес-план не является в действительности неизменным. Он улучшается по мере того, как созревает проект и становится глубже рассудительность руководителя. С этого момента следует избегать разобщенности и разделения задач.

2.2. Роль финансового досье

Цели составления досье являются двоякими:

содействовать создателю предприятия в сборе необходимого капитала посредством углубленного и точного анализа потребностей, которые необходимо финансировать, и типов применяемых средств;

предоставить количественное описание управления будущим предприятием на предстоящие три года, чтобы иметь глобальное синтетическое представление о нем.

Метод, применяемый для обеспечения составления досье, является существенным: финансовое досье — это лишь элемент, хотя и очень важный, бизнес-плана, и оно должно составляться в этой перспективе. Поэтому особенно полезным кажется тот факт, что в процессе разработки данного документа следует превзойти единственную бухгалтерскую и/или финансовую перспективу, чтобы включить расчеты по проекту в выводы, которые тесным образом объединяют индивида-предпринимателя (его стремления, компетенцию ...), окружение будущего предприятия (окружающие предприятия, рыночная среда), деятельность или виды деятельности, которые оно будет развивать, а также организацию, находящуюся в стадии создания.

Наконец, результаты являются разнообразными по форме: финансовое досье по созданию предприятия, а точнее — финансовая часть этого досье представляет собой целый комплекс взаимозависимых деталей (план инвестиций, таблица расчетов нормативной потребности в оборотном капитале (BFR), план финансирования, бюджет и/или казначейский план, баланс и расчет предварительных результатов). Это разнообразие выражает различие возможных подходов к досье в зависимости от того, заняты ли стабильным финансированием потребностей, возможным существованием проблем платежеспособности, вопросом рентабельности проекта или риском, которому подвергается предприятие, и т.д. Но это разнообразие не смогло бы скрыть единство документа, составленного из логически взаимосвязанных элементов и описывающего единым языком различные

границ создаваемого предприятия: бухгалтерский расчет. Именно в этом смысле финансовое досье часто рассматривается как краеугольный камень бизнес-плана.

Однако не следует забывать, что точность представления расчетов должна позволить в целом и окончательно соблюсти фундаментальные персональные цели предъядителя проекта (рост, независимость, автономия решений...), имеющие ту значимость, которая непосредственно или формально воспринимается с трудом.

Л.Н. Литвинова
БГЭУ (Минск)

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Одним из сопутствующих элементов в развитии рыночных отношений является предпринимательство за счет способности его субъектов гибко и достаточно оперативно реагировать на изменения конъюнктуры, усиливать конкуренцию, создавать дополнительные рабочие места. В развитых странах именно предпринимательство (малый и средний бизнес) обеспечивает стабильность и его доля в ВВП достигает 80 %.

В экономике нашей республики его роль пока незначительна, да и еще свежо отрицательное отношение к нему как спекулятивному элементу в административно-командной системе социалистического периода. В Беларуси нет еще полноценного бизнес-сообщества, которое бы четко знало приоритетные направления развития предпринимательства, свое место (прежде всего в промышленной и аграрной сферах) могло находить общий язык с властными структурами, регулировать взаимоотношения внутринациональной и зарубежной деловых сфер, объединять, защищать и помогать тому, кто уже начал свое дело.

Возможно, и не было бы необходимости активизировать этот процесс, давая время на постепенное «врастание» в разнообразные сферы деятельности малого бизнеса, на увеличение поддержки тех, кто занят или решил заняться предпринимательством, если бы положение в экономике и социальной сфере было намного лучше. Однако, как свидетельствует статистика, заметно возросло число убыточных промышленных предприятий (если в 1998 г. их доля составляла 16,2 %, то в 2001 г. их было уже 35,5 %). Основной доход во внешнеэкономической деятельности получен не от проданных товаров, а за счет транспортных, строительных услуг и услуг связи, экспорт товаров в 2001 г. оказался убыточным на сумму около 340 млн дол. Это сразу же не замедлило сказаться на своевременности выплаты заработных плат и пенсий.

Не вдаваясь в анализ обсуждаемых в печати путей расширения предпринимательства в Республике Беларусь и проблемных вопросов этого процесса (а то, что он неизбежен, доказано мировым опытом), остановимся на специфике нынешнего его государственного регулирования, имеющего, как известно, налоговый характер. Наиболее запутанным и несовершенным при этом является налогообложение индивидуальных предпринимателей (ИП).

В настоящее время ИП могут использовать три вида налогообложения: подоходный налог, единый налог, распространенный на отдельные виды деятельности и налогообложение по упрощенной схеме. До введения в мае 2001 г. единого налога большинство ИП уплачивали подоходный налог.

Переход на систему фиксированной ставки (единого налога) упростил расчет платежей в бюджет и отчетность, устранил отрывные талоны и кассовые аппараты по определенным видам деятельности, но исключил взаимосвязь налога с результатом деятельности ИП, превратил его в авансовый взнос, притом в гораздо больших размерах, чем было при уплате подоходного налога. Абсолютно утрачена в этом виде налогообложения фискальная функция финансов.

Не совпадают между собой содержание и название третьего вида налога, уплачиваемого ИП. В соответствии с Законом Республики Беларусь «Об упрощенной системе налогообложения для субъектов малого предпринимательства» на такое налогообложение имеют право предприниматели со среднесписочным числом работников до 15 человек и если в течение двух кварталов, предшествующих кварталу, с которого предприниматель претендует на применение упрощенной системы, его ежеквартальная выручка от реализации товаров (работ, услуг) не превышала размера 5 000 минимальных заработных плат, установленных законом. Кроме того, для такого предпринимателя сохраняется общий порядок уплаты многих налогов, сборов и неналоговых платежей, а правом применения данной системы является патент, выдаваемый налоговым органом по месту регистрации предпринимателя в качестве налогоплательщика. При этом годовая стоимость патента достаточно большая (например, в сфере оптовой торговли без применения наемного труда патент стоит 360, с применением наемного труда — 720 минимальных зарплат), а его уп-