МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Экономический факультет**

**Кафедра мировой экономики и менеджмента**

Допустить к защите Заведующий кафедрой д-р экон. наук, проф.

И.В. Шевченко

(подпись)

2024 г.

Руководитель ООП д-р экон. наук, проф.

И.В. Шевченко

(подпись)

2024 г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

**Совершенствование инструментов финансирования малого предпринимательства**

Работу выполнил Е.Э. Королева

(подпись, дата)

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

Направленность (профиль) Финансовая экономика Научный руководитель

д-р экон. наук, проф. С.Н. Третьякова

(подпись)

Нормоконтролер

ассистент Е.С. Токарева

(подпись)

Краснодар

2024 г.

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Введение…………………………………………………………………..…. | | 3 |
| 1 | Теоретические и методические основы инструментов финансирования малого предпринимательства……………………….. | 7 |
|  | 1.1 Сущность инструментов финансирования малого предпринимательства…………………………………………....………. | 7 |
|  | 1.2 Особенности инструментов финансирования малого предпринимательства и их классификация в РФ……………………… | 11 |
|  | 1.3 Методология оценки проблемы финансирования малого предпринимательства в РФ……………………………………………... | 19 |
| 2 | Анализ инструментов финансирования малого предпринимательства в РФ……………………………………………......................................... | 40 |
|  | 2.1 Анализ динамики использования инструментов финансирования малого предпринимательства……………………………………….….. | 40 |
|  | 2.2 Оценка проблемы финансирования малого предпринимательства в РФ…………………………………...…………………………….…..… | 52 |
|  | 2.3 Анализ инструментов финансирования малого предпринимательства развитых стран…………………………………. | 55 |
| 3 | Разработка предложений и рекомендаций по совершенствованию инструментов финансирования малого предпринимательства в РФ.... | 70 |
|  | 3.1 Ключевые направления совершенствования инструментов финансирования малого предпринимательства в РФ……………....…. | 70 |
|  | 3.2 Механизм стимулирования кооперации связей малых, средних и крупных субъектов бизнеса…………………………………………...... | 71 |
|  | 3.3 Дополнительные меры налогового стимулирования субъектов малого бизнеса………………………………………..……………….…. | 73 |
|  | 3.4 Кластерный подход финансирования малого бизнеса……………. | 80 |
|  | 3.5 Эффективность предложений и рекомендаций по поддержке малого предпринимательства в РФ…………………………………….. | 83 |
| Заключение……………………………………………….............................. | | 86 |
| Список использованных источников……………...……………………….. | | 90 |

**ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность исследования: на сегодняшний день малое предпринимательство является двигателем рыночной экономики. Благодаря непрерывной кооперации малых предприятий с каждым годом улучшается качество выполняемых работ, оказанных услуг и выпускаемой продукции, создаются новые рабочие места и обеспечение занятости населения, возникает ускоренный рост производства и модернизация производственных процессов и т.д. Одной из важных социально-экономических функций малого бизнеса является персонализация продукции, умение угодить потребностям потребителей, нуждающимся в своем «особенном» продукте или услуге. Оперативное реагирование предпринимателей на всевозможные запросы рынка позволяет обеспечивать потребительские нужды населения, тем самым окупать производственные затраты. Поскольку в сфере малого бизнеса преобладает высокая конкуренция, возникает необходимость регулярно отслеживать современные тенденции и развивать свой бизнес, другими словами, предприниматели находятся в состоянии постоянной адаптации к новым рыночным условиям.

Сущность бизнеса состоит в постоянном совершенствовании как самой фирмы, так и тактики в борьбе за место на рынке. Предприниматели заинтересованы в идее стремления к совершенству своей организации и разработке дальнейших стратегий ее развития. Почти каждая идея, в корне меняющая мир, на начальном этапе облачается в форму малого предприятия. Приумножение капитала, получение прибыли и развитие фирмы, надежда на будущее представляют собой те составляющие, без которых бизнес немыслим. Поскольку в секторе малого предпринимательства реализуется основная масса национальных ресурсов, проблемы деятельности малых предприятий и поиск путей их развития являются одними из самых приоритетных направлений экономических исследований.

Наиболее острой проблемой, сдерживающей развитие малого бизнеса, является отсутствие серьезной финансовой поддержки. На данный момент существует множество инструментов финансирования малого предпринимательства в Российской Федерации, наиболее распространенным и известным источником финансирования является кредит в банке. Однако начинающим предпринимателям весьма трудно получить кредит в банке, на практике встречаются барьеры и различные нюансы, следствием которых является отказ в финансировании того или иного бизнес-проекта. При получении отказа в финансировании у многих предпринимателей исчезает азарт, стимул для расширения своего ассортимента, работ, услуг, несмотря на наличие альтернативных способов финансирования деятельности. Недостаток финансирования малого бизнеса может не только разрушить все планы на дальнейшее расширение бизнеса, но и поставить под угрозу саму деятельность предприятия.

*Цель* исследования состоит в разработке методических и практических рекомендаций по совершенствованию инструментов финансирования малого предпринимательства.

Отталкиваясь от цели исследования, следует определить *задачи исследования:*

* исследовать сущность инструментов финансирования малого предпринимательства;
* изучить классификацию инструментов финансирования малого предпринимательства;
* определить особенности инструментов финансирования малого предпринимательства в РФ;
* проанализировать динамику использования инструментов финансирования малого предпринимательства;
* проанализировать инструменты финансирования малого предпринимательства развитых стран и их особенности;
* оценить проблему финансирования малого предпринимательства в РФ;
* разработать предложения и рекомендации по совершенствованию инструментов финансирования малого предпринимательства в РФ.

*Объектом* исследования выступают инструменты финансирования малого предпринимательства.

*Предметом* диссертации выступают экономические отношения, возникающие в процессе использования инструментов финансирования малого предпринимательства.

В основу исследования легла *гипотеза*, заключающаяся в предположении, что разработанные методические и практические рекомендации по улучшению существующих источников финансирования в части налоговых послаблений и льгот будут способствовать совершенствованию инструментов финансирования малого предпринимательства в РФ.

*Научная новизна* диссертационного исследования заключается в разработке методических и практических рекомендаций, направленных на совершенствование инструментов финансирования малого предпринимательства. Элементы научной новизны заключаются в следующем:

* уточнена и визуализирована классификация инструментов финансирования малого бизнеса по степени доступности, а именно, финансовые инструменты структурированы по убыванию использования видов: самофинансирование, кредитные, бюджетные и инвестиционные, – что способствует наглядному и визуальному восприятию, пониманию использования возможных видов финансирования для малых предпринимателей;
* предложен комплекс мер налогового стимулирования малого бизнеса, а именно механизм стимулирования кооперации связей малых, средних и крупных субъектов бизнеса путем снижения налогооблагаемой базы последних; введение налогового послабления по частичному освобождению от уплаты налога на прибыль и единого налога при УСН для новых субъектов малого бизнеса (впервые открываемых) вне зависимости от сферы деятельности (не только IT-компаниям); введение послабления по налоговой нагрузке с помощью перевода малого предпринимательства на УСН вне зависимости от уровня их годового дохода. Данный комплекс позволит новым предприятиям «встать на ноги» на стадии становления бизнеса, и даст возможность вложить деньги в дальнейшее развитие, модернизацию и расширение бизнеса для уже существующих, стимулировать сотрудничество между предприятиями и наладить деловые связи;
* предложен кластерный подход финансирования малого бизнеса: комплексная поддержка государством нуждающихся и востребованных в стране кластеров (гарантии, налоговые льготы и др.), а не только отдельных предприятий. Данный подход позволит улучшить инфраструктуру и конкурентоспособность кластеров, повысить инвестиционную привлекательность.

*Теоретической и методической основой* диссертации послужили труды российских и зарубежных ученых в области инвестирования, финансирования и кредитования, налогообложения, мер государственной поддержки бизнеса и экономического развития страны. При выполнении диссертации были использованы следующие методы экономических исследований: анализ экономических, правовых, статистических источников литературы, сравнительный анализ, экономико-математический метод, аналитический метод.

*Информационной базой* исследования послужили нормативно-правовые акты и законы РФ, регламентирующие деятельность малых предприятий, справочно-статистические материалы Федеральной службы государственной статистики РФ и Федеральной налоговой службы РФ, публикации в научных изданиях, информационно-аналитические данные Банка России и коммерческих банков, интернет-ресурсы.

**1 Теоретические и методические основы инструментов финансирования малого предпринимательства**

**1.1 Сущность инструментов финансирования малого предпринимательства**

Любую экономическую систему невозможно представить без субъектов малого бизнеса, они являются неотъемлемой частью и важной составляющей системы, тем самым оказывая большое влияние на ее развитие. Самая массовая форма организации предприятий представляет собой малый бизнес.

Малое предпринимательство можно назвать своеобразным вызовом и школой креатива, где можно продемонстрировать и прокачать свои умения, навыки и способности. Постоянное развитие дает толчок к совершенствованию рыночной экономики, поэтому можно сделать вывод о том, что без развития бизнеса современная рыночная экономика не сможет существовать.

Благодаря бизнесу повышается материальный и духовный уровень общества, каждую возникшую идею можно испытать на практике и сделать определенные выводы, при этом неважно положительные они или отрицательные, на основании полученных данных можно определить направления для дальнейшего развития на пути предпринимательства.

Можно смело говорить, что малый бизнес – это саморазвивающийся блок современной рыночной экономики. Малый бизнес благоприятно влияет на экономику стран, его можно рассматривать как непрерывный процесс оздоровления экономики в целом. А именно:

* рынок насыщается различными товарами и услугами, как на местном, так и на региональном и федеральных уровнях;
* создаются дополнительные рабочие места и условия, при которых уровень заработной платы напрямую связан с результатами труда, что повышает заинтересованность всех членов трудового коллектива;
* расширяется и динамично изменяется потребительский сектор;
* эффективнее используются местные сырьевые, трудовые и производственные ресурсы;
* снижается количество безработных.

Значимость малого бизнеса отражается в социально-экономическом аспекте: обеспечивается политическая и социальная стабильность в стране, смягчаются результаты структурных изменений, ускоряется процесс адаптации к неустойчивым и постоянно изменяющимся тенденциям рынка, создаются и используются организационные и технические нововведения для оптимизации работы бизнеса.

Исходя из всего вышесказанного можно сделать вывод, что малое предпринимательство играет весомую роль при консолидации бюджетов стран, расширяет ассортимент выпускаемой продукции и оказываемых услуг, обеспечивает занятость населения и способствует ускорении научно-технического прогресса (НТП) и социального прогресса.

В современном обществе по мере того, как экономика неуклонно расширяется, предприниматели все чаще исследуют различные финансовые возможности для максимизации своей прибыли. Для обеспечения существования любого предприятия необходим капитал, средства, которые формируют основу для развития и расширения масштаба производства, выполнения работ или оказания услуг.

Самая глобальная проблема малого бизнеса заключается в его финансировании, и многие предприниматели сталкиваются с проблемами наличия инструментов финансирования своей деятельности.

Что же представляют собой инструменты финансирования? Инструменты финансирования – это экономическая категория, которая зародилась при становлении и расширении рынка ценных бумаг. Сами инструменты представляют собой обширный спектр механизмов, которые, в свою очередь, обеспечивают зарождение, развитие и само существование финансовой деятельности организации.

Финансовые инструменты, как и бизнес, постоянно модифицируются, адаптируются под новые тенденции рынка, тем самым обогащая рынок новыми видами финансирования под различные цели. Поскольку рынок развивается непрерывно, данный процесс развития беспрерывен.

Финансовые инструменты – это различные денежные средства, используемые для обмена, расчетов, инвестирования, финансирования бизнес-проекта, стартапа или существующего бизнеса.

Согласно Международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» финансовый инструмент представляет собой договор, в последствии заключения которого возникает финансовый актив у одного предприятия и финансовое обязательство или долевой инструмент – у другого [54].

Инструментами финансирования могут выступать документы свершения операций на рынке, обладающие денежной стоимостью или подтверждающие перемещение денежных средств [46].

Финансовый инструмент может не включать в себя прямое обязательство по перечислению денежных средств и(или) передаче финансового актива, однако косвенно предусматривать сроки и условия данного договорного обязательства [55].

Обязательства, которые относят к внедоговорным, например отчисления бюджету и внебюджетным фондам, аванс, операционная аренда, не относятся к инструментам финансирования.

Роль инструментов финансирования состоит в том, чтобы принести какой-то доход, он может быть выражен в разных формах, например, курсовая разница, процент или дивиденд.

Инструменты по своим свойствам воспроизводимы (денежные средства), по некоторым видам являются рисковыми (ценные бумаги). Главным свойством любых финансовых инструментов является ликвидность, их способность обращения в денежное выражение.

Выбор подходящего финансового инструмента, соответствующего индивидуальным предпочтениям и особенностям предпринимателя, может значительно улучшить финансовые перспективы бизнеса.

У каждого человека свое понимание и представление о финансовых инструментах, и принятие приемлемого риска тоже разное. В спектре доступных финансовых инструментов каждый вид обладает отличительными характеристиками и связанными с ними профилями риска. Например, акции считаются высокорисковыми финансовыми инструментами из-за подверженности волатильности цен. А облигации, наоборот, менее рисковыми и считаются более консервативным инструментом.

Разнообразие финансовых инструментов позволяет предпринимателям делать свой выбор в отношении риска. Однако, необходимо признать, что этот выбор влечет за собой существенные последствия (финансовые обязательства), подчеркивая важность принятия предпринимателем обоснованных решений в сфере финансов.

Для выбора наиболее подходящего инструмента предпринимателю потребуется изучить все существующие инструменты и их особенности. Кроме того, при наличии тех или иных затруднений потребуется помощь экспертов в данном вопросе.

Индивидуальный подход к выбору инструментов способствует повышению финансовой грамотности и прокачивает навыки, знания предпринимателей в финансовых вопросах. Он служит защитой от неожиданных экономических неудач, которые возникают из-за необоснованных или неправильных финансовых решений.

Этот информированный процесс принятия решений, подкрепленный тонким пониманием различных финансовых инструментов, прокладывает путь к разумному и осознанному выбору. Взвешенный процесс принятия решений способствует более эффективному и рациональному получению финансовой выгоды.

**1.2 Особенности инструментов финансирования малого предпринимательства и их классификация в РФ**

На сегодняшний день существует несколько наиболее часто встречающихся классификаций финансовых инструментов. Базовыми финансовыми инструментами в основном являются цены на процентные или долговые инструменты, курсы иностранных валют, цены на акции.

Рассмотрим инструменты финансирования по классам. По значимости их можно разделить на:

* первичные, к ним относят кредитный договор, договоры банковского вклада и счета, лизинга и т.д.;
* производные, к ним относят инструменты, которые предполагают право покупки (продажи) полномочия на приобретение базового актива или выплату дохода, зависящего от изменения характеристик такого актива [28].

В зависимости от характера финансовых обязательств их можно разделить на:

* долговые инструменты финансирования, к ним относят финансовые инвестиции, которые гарантируют их держателям денежные потоки на протяжении срока обращения. В зависимости от изменений на финансовом рынке денежные потоки могут быть как отрицательными, так и положительными;
* долевые инструменты финансирования, к ним относят финансовые инвестиции, обеспечивающие их держателю установленные права и возможность повлиять на деятельность другого предприятия.

Для целей бухгалтерского и финансового учета их можно разделить по:

* способу оценки (учет по амортизационной или справедливой стоимости);
* базисной переменной (первичные и производные);
* срокам погашения.

На данный момент существует множество инструментов финансирования малого предпринимательства в РФ. Инструменты финансирования малого бизнеса можно структурировать по степени доступности видов на собственные денежные средства, кредитные, бюджетные и инвестиционные инструменты (рис. 1).

1.Собственные денежные средства

**Инструменты финансирования малого бизнеса**

2.Кредитные инструменты

4. Инвестиционные инструменты

3. Бюджетные инструменты

Банковское кредитование

Вексельное кредитование

Микрофинансирование

Факторинг

Консигнация

Лизинг

Эмиссия облигаций

Посевные фонды

Франчайзинг

Краудфандинг

Венчурное финансирование

Эмиссия акций

Прямые

Субсидии

Субвенции

Дотации

Косвенные

Налоговые льготы (вычеты)

Гарантийное обеспечение

Поручительство по кредитам

Гранты

Рисунок 1 – Источники финансирования малого бизнеса (составлено автором)

Собственные денежные средства – это все средства и активы, которые находятся в собственности предприятия и обеспечивают его хозяйственную деятельность. Они могут выступать в виде уставного капитала, чистой прибыли организации, амортизационных отчислений и т.д. [36].

Чистая прибыль является одним из показателей результата коммерческой деятельности бизнеса, главным способом обеспечения инвестиционной деятельности. В отчете о финансовых результатах (ОФР) отражается по строке 2400. Чистая прибыль является главным источником самофинансирования, дальнейшего развития/модернизации предприятия, поскольку предприниматели могут реинвестировать ее в собственные активы.

Амортизационные отчисления обычно используются для обновления активов организации и улучшения характеристик, а именно для приобретения нового оборудования взамен выбывшего, модернизации технологического процесса, повышения качества выпускаемой продукции и т.д. Данные отчисления являются распространенным и часто используемым финансовым инструментом.

Уставный капитал складывается из номинальной стоимости долей участников общества и определяет минимальный размер его имущества [44]. Доли участников общества могут быть выражены в денежной, материальной и (или) нематериальной форме. Уставный капитал отражается в III разделе бухгалтерского баланса. Кроме уставного капитала источниками финансирования могут служит добавочный и резервный капиталы.

Следует обратить внимание на достоинства и недостатки инструментов финансирования. Можно выделить следующие плюсы собственных денежных средства как источника финансирования:

* нет дополнительных затрат по получению средств (активов);
* наиболее высокая финансовая привлекательность, поскольку нет выплат за использование средств (активов);
* ускоренный процесс привлечения необходимого объема (количества) средств (активов) и, как следствие, повышение финансовой устойчивости фирмы;
* ускоренный процесс принятия решений о дальнейшем развитии бизнеса и контроля их реализации;
* полный контроль за хозяйственной деятельностью предприятия, отсутствие риска его потери;
* повышение ликвидности предприятия, отсутствие риска неплатежеспособности;
* нет необходимости в поиске инвесторов;
* сохранение прав собственности по активам предприятия.

Минусы собственных денежных средства как источника финансирования:

* наличие ограничения на инвестиционные решения, отсутствие необходимого объема денежных средств (активов);
* истощение финансового резерва и амортизационного фонда, риск нехватки ресурсов на выполнение текущих задач;
* замедление роста рентабельности предприятия.

Фундаментом каждого бизнеса являются собственный капитал, однако в зависимости от отрасли актуально привлечение заемного капитала. В большинстве случаев собственный капитал предприятий меньше заемного.

Кредитные средства могут быть выданы на разные цели и является наиболее эффективным методом обеспечения организации заемным капиталом [29]. Для привлечения кредитных финансовых инструментов предпринимателю необходимо будет выполнить установленные принципы платности, возвратности, срочности и обеспеченности.

Платность подразумевает собой гарантированное вознаграждение (процент от общей суммы долга) кредитору за пользование привлеченных средства в течение определенного сторонами периода времени. Возвратность – это обязательство заемщика по возврату кредитору всей суммы заемных средств в заранее согласованные даты или составленный график платежей.

Срочность предполагает строгое соблюдение периода времени, на который кредитором были предоставлены в пользование средства заемщику.

Обеспеченность подразумевает наличие гаранта исполнения своих обязательств заемщиком (залог), в случае нарушения вышеперечисленных условий кредитор сможет возместить сумму, выданную в пользование заемщику.

Условия платности, возвратности, срочности и обеспеченности прописывается в договоре между сторонами и обязательны к исполнению, поскольку за нарушение сроков или объемов возмещения средств в частоте случаев предусмотрены неустойки и штрафы в пользу заемщика. Кредитные средства могут быть предоставлены юридическим или физическим лицом.

Следует обратить внимание на достоинства и недостатки кредитных инструментов финансирования. Можно выделить следующие плюсы кредитных инструментов как источника финансирования:

* привлечение необходимых средств в больших объемах;
* независимый контроль за рациональностью использования кредитных средств;
* наличие возможности долгосрочного планирования движением средств (активов) предприятия, благодаря установленному договором графику платежей и гарантированному размеру ежемесячной платы;
* наличие возможности модернизации технологического процесса, расширения производства и поддержания роста организации вне зависимости от собственных запасов;
* средства и активы предприятия остаются в обороте;
* увеличение прибыльности и рентабельности предприятия.

Минусы кредитных инструментов как источника финансирования:

* необходимость подтверждения финансовой устойчивости предприятия;
* риск передачи залога кредитору в случае невозможности выполнить свои обязательства перед ним;
* повышение риска потери финансовой устойчивости, стабильности и банкротства предприятия;
* уменьшение прибыли за счет ежемесячных выплат за пользование заемным капиталом;
* риск потери права собственности и управления организацией;
* необходимость возврата заемных средств вне зависимости от полученного экономического эффекта их использования;
* риск долгого оформления документов и получения заемных средств из-за бюрократических аспектов.

Инвестиции представляют собой вложения средств с целью получения дохода или сохранения капитала [4]. Однако получение дохода от финансовых вложений не гарантировано. Увеличение инвестиционного потока – это главная цель всех предпринимателей, поскольку инвестиции являются одним из ключевых факторов роста предприятия.

Предприниматели часто сталкиваются с трудностями в получении необходимых средств у инвесторов, поэтому многие рассматривают другие источники финансирования. Трудности в получении средств в большей степени связаны с рисками потенциальных инвесторов, поскольку инвестиции всегда имеют определенную степень риска потери вложенных средств. От степени риска инвестиций зависит их доходность чем выше риск, тем больше дохода инвестор получит с вложенных средств.

Инвестиции сочетают в себе, как и возможность получения огромной прибыли от сделанных вложений так и неплохой инструмент для сохранения своего капитала не только в виде недвижимости, но при этом инвестиции связаны так же с огромными потерями.

Следует обратить внимание на достоинства и недостатки инвестиционных инструментов финансирования. Можно выделить следующие плюсы инвестиционных инструментов как источника финансирования:

* привлечение необходимых средств в больших объемах, особенно для поддержки инновационных проектов;
* ускоренный процесс привлечения необходимых средств;
* независимый контроль за рациональностью использования инвестиционных средств;
* повышение заинтересованности общественности проектом (бизнес-планом) за счет проведения рекламной компании;
* наличие возможности модернизации технологического процесса, расширения производства и поддержания роста организации вне зависимости от собственных запасов;
* средства и активы предприятия остаются в обороте;
* увеличение прибыльности и рентабельности предприятия.

Минусы инвестиционных инструментов как источника финансирования:

* риск потери права собственности, управления организацией и финансовой независимости;
* трудности привлечения инвесторов в связи с высокой рискованностью бизнес-проекта, низкая инвестиционная привлекательность;
* повышенные трудозатраты для создания бизнес-проекта (детальная проработка всех стадий бизнес-проекта), выделение и описание уникальности проекта;
* необходимость предоставления бухгалтерской отчетности инвесторам.

Финансовая поддержка предпринимателей, формирование внутренней среды для стимулирования предпринимательства, создание механизмов, институтов для развития и повышения экономической эффективности бизнеса является одной из задач государства. Государство заинтересованно в повышении экономической активности предпринимателей, поскольку бизнес является основой сильной экономики, рычагом улучшения качества жизни населения. Кроме того, государство заинтересовано в бесперебойном функционировании экономики, росте валового внутреннего продукта, в получении социального эффекта, в научно-техническом и технологическом росте, в улучшении экологического положения страны и т.п. Бизнес-проекты, направленные на улучшение качества жизни населения, развитие научно-технологического процесса имеют большой интерес со стороны органов государственной власти, высокий шанс одобрения и получения поддержки [47].

Существует три вида бюджета, от которых предприниматели могут получить поддержку, а именно муниципальный, региональный и федеральный. В зависимости от решения уполномоченных государственных органов и вида поддержки будет определяться бюджет, предоставляющий финансирование.

Следует обратить внимание на достоинства и недостатки государственных инструментов финансирования. Можно выделить следующие плюсы государственных инструментов как источника финансирования:

* предоставление финансирования на безвозмездной основе, отсутствие принципа возвратности;
* отсутствие контроля за рациональностью использования выделенных бюджетных средств;
* наличие возможности модернизации технологического процесса, расширения производства и поддержания роста организации вне зависимости от собственных запасов;
* средства и активы предприятия остаются в обороте.

Минусы бюджетных инструментов как источника финансирования:

* ограниченность объемов выделяемых средств, в основном небольшие суммы финансирования;
* наличие бюджетных ограничений в финансировании и условий для получения льгот, ужесточенный отбор проектов;
* риск долгого оформления документов и получения средств из-за бюрократических аспектов;
* необходимость предоставления бухгалтерской отчетности государственным органам;
* повышенные трудозатраты для создания бизнес-проекта (детальная проработка всех стадий бизнес-проекта), доказательство необходимости получения финансирования.

Несмотря на большое количество различных инструментов финансирования, каждый из них имеет свои плюсы и минусы, при выборе того или иного инструмента перед предпринимателями стоит сложный выбор: какой из инструментов подойдет именно ему, на какие риски он готов пойти ради получения денежных средств и сколько времени потратить для удовлетворения условий получения данного финансирования.

**1.3 Методология оценки проблемы финансирования малого предпринимательства в РФ**

Для открытия и развития бизнеса необходимо иметь определенный капитал, инструменты финансирования являются верными помощниками для предпринимателей. Однако предпринимателю следует обратить внимание на все факторы, которые связаны с доступностью заемных средств, периодом, рисками привлечения и т.д. Перед использованием того или иного финансового инструмента необходимо понять его механику, как он работает и какие риски несет. На доступность инструментов финансирования влияют множество факторов, как положительных, так и отрицательных (табл. 1).

Таблица 1 – Ключевые факторы, влияющие на доступность инструментов финансирования малого предпринимательства (составлено автором)

| Положительное влияние | Отрицательное влияние |
| --- | --- |
| Стабильность продаж фирмы | Ухудшение состояния финансового рынка, увеличение стоимости заемных источников финансирования |
| Высокая ликвидность и рентабельность предприятия | Уменьшение инвестирования в высокорискованные проекты |

Продолжение таблицы 1

| Положительное влияние | Отрицательное влияние |
| --- | --- |
| Поддержка малого предпринимательства со стороны государства (наличие госпрограмм по поддержке бизнеса) | Высокий уровень инфляции |
| Разнообразие налоговых режимов, введение послаблений для малого предпринимательства | Низкий уровень платежеспособности населения, снижение спроса на товары, работы, услуги |

При воплощении бизнес-проекта предпринимателям следует изучить состояние финансового рынка, рассмотреть динамику инвестирования в высокорискованные проекты, проанализировать платежеспособность населения и спрос на схожие товары, работы, услуги, а также учесть уровень инфляции в стране. Поскольку данные факторы прямо влияют на наличие доступных инструментов финансирования.

Выбор того или иного инструмента финансирования на этапе начала формирования бизнеса зависит в основном от информационной осведомленности предпринимателя, его бизнес-плана и навыков. Возможностей найти финансирование на ранней стадии проекта достаточно много. Важно понимать, какие из них подойдут предпринимателю, каковы их плюсы и минусы. Рассмотрим факторы, влияющие на выбор финансовых инструмент подробнее.

Собственные денежные средства. В самом оптимистичном случае, наиболее благоприятным инструментом финансирования являются собственные денежные средства или активы. Фактором выбора данного инструмента соответственно является наличие собственного капитала и (или) накопленной чистой прибыли.

Если у действующих предпринимателей проблемы с наличием собственных денежных средств в ходе хозяйственной деятельности могут и не возникать, то у многих начинающих предпринимателей проблема самофинансирования достаточно серьезна. У большинства начинающих бизнесменов отсутствует стартовый капитал для воплощения своего бизнес-плана, поскольку многие начинают с нуля только загораясь идеей. Данный финансовый инструмент актуален для действующего бизнеса, который имеет собственный капитал и может финансировать хозяйственную деятельность за счет собственных средств и активов.

Банковское кредитование. Микрофинансирование. Наиболее распространенным и известным инструментом финансирования является кредит в банке. Начинающим предпринимателям весьма трудно получить кредит в банке, на практике встречаются барьеры и различные нюансы, следствием которых является отказ в финансировании того или иного бизнес-проекта.

При получении отказа в финансировании у многих предпринимателей исчезает азарт, стимул для расширения своего ассортимента, работ, услуг, несмотря на наличие альтернативных способов финансирования деятельности.

На практике существуют весомые причины, которые отталкивают предпринимателей от использования такого инструмента финансирования как кредит:

* высокая степень риска. В большинстве случаев деятельность малого бизнеса не полностью прозрачна, поэтому банки не всегда обладают достоверной информацией о финансовом состоянии предприятия;
* высокий уровень банковских издержек. Затраты на работу с малым бизнесом выше, чем с крупным. Ведь себестоимость обработки каждой заявки высока, поэтому рассмотрение большого числа заявок для банка нерентабельно;
* высокая стоимость кредитов. Это обусловлено большой степенью риска выдачи кредита малому предприятию, ведь банку необходимо формировать более объемные резервы по более рискованным кредитам;
* сложности с получением кредита. Многие банки не предоставляют ссуду организациям, которые зарегистрированы менее 6 месяцев, поэтому получение кредита на создание бизнеса с нуля почти невозможно;
* большие сроки рассмотрения заявок. Многие банки уверяют, что рассмотрение заявки не займет больше 7-10 дней, тогда как на практике срок рассмотрения может доходить до 2-3 недель;
* поддержка Фонда микрофинансирования подходит не для всех организаций. Фонд микрофинансирования не работает по программе стартап. Предприятие должно просуществовать и вести хозяйственную деятельность не менее одного месяца, чтобы получить кредит в банке и, соответственно, поручительство Фонда.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на выбор банковского кредита (рис.2).

Анализ рынка предложения банковских услуг

Возможность выполнения гарантийных обязательств

**Факторы выбора банковского кредита**

Наличие залога

Составление бизнес-плана

Рисунок 2 – Факторы выбора банковского кредита (составлено автором)

В основном, к кредитованию приходят для расширения своего бизнеса, получения финансирования производства, поскольку начинающим бизнесменам в большинстве случаев нечего предложить банку в качестве залога.

Бизнес-проект начинающих предпринимателей является высокорискованным для банка или проценты и условия по кредитам невыполнимы для самого предпринимателя.

Составление бизнес-плана играет важную роль как для самого предпринимателя, так и для получения финансирования. Банку необходимо понимать на какие цели берется кредит, оценить все риски по проекту и определить его доходность.

После составления бизнес-плана предпринимателю следует проанализировать рынок банковских услуг, какие условия банки предлагают по кредитам (срок, ставки, ежемесячные платежи, условия страхования, условия досрочного погашения, лояльна ли система начисления пени за просроченный платеж и т.д.), изучить репутацию банка и его надежность.

Кроме того, узнать, какие условия помогают снизить ставку и сумму кредита, это может быть страховка, разные комиссии или подача заявки онлайн.

После отбора нескольких вариантов, важно понимать наличие возможности выполнения банковских обязательств перед банком и залога. Сможет ли предприниматель уплачивать ежемесячно определенную фиксированную сумму, взвесить все риски по полной стоимости кредита и возможным пени, оценить свои возможности.

Для повышения заинтересованности банка в предоставлении кредита необходимо наличие залогового имущества, которое в случае невыплаты задолженности станет собственностью банка.

Вексельное кредитование. Вексельный кредит – это одна из старейших форм денежного заимствования, является аналогом долговой расписки. Многие предприниматели сталкиваются с отсутствием денежных средств для выполнения своих обязательств по оплате перед своими поставщиками.

Некоторые поставщики идут навстречу предпринимателям и соглашаются получить вексель банка вместо установленной договором суммой денежных средств. При согласии контрагента на данный порядок расчетов предприниматели обращаются к использованию вексельного кредита.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на выбор вексельного кредитования (рис.3).

**Факторы выбора вексельного кредитования**

Наличие залога

Анализ рынка предложения

Ведение деятельности на момент подписания соглашения более года

Возможность выполнения гарантийных обязательств

Наличие регулярного движения денежных средств на счетах

Рисунок 3 – Факторы выборы вексельного кредитования (составлено автором)

Вексельное кредитование предполагает расчеты между предпринимателем и его контрагентами за счет использования банковских векселей, которые предусматривают определенные сроки платежа под конкретные потоки платежей клиента банка. Сам банк не использует свои активы и денежные средства, а лишь выпускает векселя своему клиенту, общая стоимость которых равна сумме долга.

Процентные ставки устанавливаются индивидуально и зависят от ряда параметров, в т.ч. срока кредитования, финансового состояния заемщика, качества и объема предоставленного обеспечения.

Для предпринимателя факторы выбора данного инструмента схожи с традиционным кредитованием, однако, кроме этого, важными факторами является существование предприятия и ведение им деятельности более года, а также регулярные движения денежных средств на счетах предприятия.

Данный инструмент финансирования не подходит для начинающих предпринимателей и предприятий моложе 1 года.

Факторинг. Факторинг, простыми словами, подразумевает финансирование поставщика с условием поступления будущих платежей от покупателя.

Факторинг в частоте случаев применяют предприниматели, которые занимаются продажей продукции, оказанием услуг, выполнением работ с условием отсрочки платежа. В связи с тем, что оплата поступит только через несколько месяцев, возникает кассовый разрыв. Решением проблемы выполнения обязательств по текущим расходам является факторинг.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на выбор факторинга (рис.4).

**Факторы выбора факторинга**

Анализ рынка предложения

 Возможность выполнения гарантийных обязательств

Предоставление учредительных документов

 Предоставление копий договоров на поставку товаров или предоставлении услуг

Предоставление бухгалтерской отчетности

Рисунок 4 – Факторы выбора факторинга (составлено автором)

При выборе факторинга как инструмента финансирования следует проанализировать рынок и установить надежную факторинговую компанию. При выборе поставщика факторинговых услуг необходимо обратить внимание на следующие критерии:

* наличие регистрации компании в реестре Росфинмониторинга;
* возможность передачи фактору в управление дебиторской задолженности по ряду сделок;
* получение финансирования без предоставления дополнительного обеспечения в виде залога;
* стоимость предлагаемых факторинговых услуг;
* срок предоставления финансирования.

Предоставлять услуги факторинга могут как банки, так и любые финансовые организации. Предприниматели чаще всего отдают предпочтение именно банкам, поскольку предоставляется гарант полной безопасности всех сделок и существует возможность получить финансирование в больших объемах.

Однако данный инструмент не подходит начинающий предпринимателям, поскольку факторинг подразумевает финансирование текущей деятельности. Факторинговые компании требуют определенный пакет документов, такие как учредительные документы, бухгалтерская отчетность и сами договоры с поставщиками для анализа рисков по клиенту-поставщику.

Консигнация. Данный финансовый инструмент предусматривает форму продажи продукции, при которой изготовитель продукции (консигнант) передает свой товар на склад комиссионеру, реализовывающему данную продукцию в дальнейшем покупателю. Комиссионная продажа предоставляет собой следующую схему реализации продукции: консигнант – комиссионер – покупатель.

При этом продукция является собственностью консигнанта до момента ее реализации покупателю, комиссионер несет ответственность за сохранность товара и не может претендовать на него. Факторами выбора данного инструмента являются анализ условий комиссионера и определение логистики.

Между консигнантом и комиссионером заключается договор, в котором фиксируются ответственность и обязанность сторон. Договор является гарантом соблюдения сделки и оговоренных условий. При нарушении договорных условий у сторон есть законное право получить установленную сумму компенсации, или, если не указаны штрафные санкции (неустойки) в договоре, обратиться в суд для рассмотрения выплаты пострадавшей стороне.

Перед составлением договора консигнации предпринимателю необходимо определить, как он будет поставлять свои товары комиссионеру или оговорить данные условия в договоре.

В договоре указываются следующие условия комиссионной продажи:

* требования и схема реализации продукции;
* ответственность сторон за соблюдение процесса передачи товара покупателю;
* процент вознаграждения комиссионера;
* условия возврата нереализованного товара.

Предприниматели, которые сталкиваются с проблемой реализации продукции или только начинают выбирать рынок сбыта, могут смело использовать такой финансовый инструмент, как консигнация. Поскольку предпринимателям нет необходимости открывать магазин, искать помещение, нанимать персонал, заниматься вопросами привлечения клиентов.

В консигнации предусмотрены данные аспекты, все что необходимо от предпринимателя это подписать договор и поставлять продукцию комиссионеру. Консигнант будет получать прибыль, комиссионер – вознаграждение за реализацию продукции, а покупатель – чек.

Лизинг. Лизинг представляет собой аренду движимого и недвижимого имущества с последующим выкупом. Сторонами в договоре лизинга выступает лизингодатель и лизингополучатель. Процесс лизинга заключается в следующем: лизингодатель приобретает необходимое лизингополучателю имущество и передает его в долгосрочную аренду с последующим выкупом.

Согласно законодательству Российской Федерации, объектами лизинга могу быть только непотребляемые вещи. Непотребляемыми вещами выступают вещи, сохраняющие на длительный период времени свои основные потребительские свойства [43].

Наиболее популярным объектами лизинга являют автотранспортные средства, недвижимое имущество, производственное и складское оборудование.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на выбор лизинга (рис.5).

**Факторы выбора лизинга**

Анализ рынка предложения

Возможность выполнения

Предоставление бухгалтерской отчетности

Ведение деятельности на момент подписания соглашения более года

Предоставление учредительных документов

Рентабельность бизнеса

Рисунок 5 – Факторы выбора лизинга (составлено автором)

Данный инструмент не подходит начинающий предпринимателям, поскольку лизинг подразумевает оказание услуг действующим предприятиям с жизненным циклом более 1 года и с благоприятной рентабельностью. Если предприятию менее 1 года, то скорее всего предпринимателю откажут в заключении договора.

Лизинговые компании тщательно анализируют платежеспособность клиентов, требуя определенный пакет документов (учредительные документы, бухгалтерская отчетность). Предпринимателю следует определить сможет ли его предприятие выполнить условия лизинговой компании и готов ли он выплачивать плату за владение активом, взятым в лизинг.

Эмиссия облигаций. Под облигацией понимается долговая ценная бумага, которая выпускается эмитентом для привлечения заемных средств. По выпущенным облигациям эмитент обязан выплатить, указанную в них сумму плюс установленный процент за пользование привлеченных средств в установленный период. Таким образом, эмитент получает средства для дальнейшей модернизации и (или) расширения предприятия, а инвесторы доход в виду купона. Такой инструмент финансирования как эмиссия облигаций подходит только существующим предприятиям, которые уже активно ведут свою деятельность и хотят развития. Для только открывшихся предприятий и стартапов облигации не подойдут.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на выбор эмиссии облигаций (рис.6).

**Факторы выбора эмиссии облигаций**

Анализ финансового рынка, формулировка условий облигаций

Ведение деятельности на момент выпуска облигаций более трех лет

Размер годовой выручки

Предоставление бухгалтерской отчетности

Предоставление учредительных документов

Объем выпуска облигаций

Маркетинг облигаций компании

Кредитный рейтинг

Максимальная прозрачность бизнеса

Возмещение затрат на выпуск облигаций

Продолжительность процесса выпуска облигаций

Рисунок 6 – Факторы выбора эмиссии облигаций (составлено автором на основе [23])

Предприятия, которые заинтересованы в выпуске облигаций должны соответствовать установленным требованиям, которые, в свою очередь, подтверждают их платежеспособность и возможность выполнения обязательств по выпущенным облигациям. При желании выпустить облигации предпринимателю необходимо продумать условия облигаций: необходимый объем, ставки купона, купонный период и срок погашения облигации. Однако, для определения условий по облигациям предприниматели должны полностью знать и понимать механику своего бизнеса, а также учесть инвестиционную привлекательность, изучить интересы потенциальных инвесторов. Кроме того, важно учитывать условия, которые установлены биржей.

Для привлечения инвесторов предприниматели осуществляют продажу облигаций. В зависимости выбранной маркетинговой кампании будет зависеть успешность привлечения средств. Для поддержки малого бизнеса государство выделило средства на возмещение расходов по эмиссии облигаций. Эмитент может возместить до 1,5 млн руб., а также существенно снизить купон. Полученными деньгами эмитент может распоряжаться на свое усмотрение.

Инвестиционные инструменты. Наиболее используемыми инструментами финансирования малого предпринимательства на начальном этапе являются инвестиционные. При выборе инвестиционных инструментов финансирования предпринимателю следует учитывать наличие бизнес-плана развития своего предприятия. Однако, если нет четкой цели и бизнес-модели дальнейшего развития, то привлекать инвестиционные средства еще рано. Поскольку для получения финансирования весь процесс должен быть ясен и продуман, инвесторы не будут вкладывать свои средства в сомнительные проекты [4].

Цель всех инвесторов состоит в защите собственного капитала и его преумножении. Наибольшей популярностью пользуются бизнес-проекты, у которых четко выстроена стратегия и ходовая продукция; предприятия с производственной мощностью и востребованными активами. Другими словами, это все те предприятия, продукция или услуги которых пользуются спросом на рынке, и интригующие бизнес-проекты с инновационными идеями.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на выбор инвестиционных инструментов (рис.7).

Рисунок 7 – Факторы выбора инвестиционных инструментов (составлено автором)

После тщательного анализа финансового рынка, статистики инвестирования проектов можно определить какой инвестиционный инструмент подходит предпринимателю.

Посевное финансирование являются высокорисковым, поскольку предполагают инвестиции в новый бизнес или предприятия, находящиеся на начальном этапе развития. Оно также охватывает проверку концепции, которая демонстрирует, что бизнес-идея осуществима. Несмотря на высокий риск, посевное финансирование является весьма окупаемым.

Безусловным преимуществом этого финансирования является лояльность инвесторов, нет необходимости в долгих процедурах оформления сделок, полной детализации проекта и презентацией. Инвесторами могут быть бизнес-ангелы, семья, друзья и (или) знакомые.

В частности, бизнес-ангелами являются состоятельные инвесторы, которые вкладывают свои средства с целью получить долю в будущем предприятии. Привлечь внимание бизнес-ангелом могут инновационные проекты, стартапы с сильным менеджментом и бизнес-планом. Такие инвесторы нацелены на получение прибыли и получение роли наставника, члена в совете, руководителя в новых развивающихся компаниях.

Венчурное финансирование – это инвестиции во вновь создаваемые и перспективные предприятия, которые занимаются разработкой и развитием высокотехнологических проектов. Как правило, такие инвестиции носят долгосрочный характер и отнесены к высокорискованным. Доход от таких инвестиций стоит ожидать через 5-7 лет после вложений.

Инновационные и высокотехнологичные проекты всегда подразумевают высокие риски (потеря может составлять более 50% в разрезе каждого объекта инвестиций), поскольку могут не окупится или принести колоссальный доход инвесторам. Если проект не окупится, то инвестор потеряет свои вложенные средства без компенсации. Для предпринимателя получить инвестиции без возврата каких-либо процентов (кредитные инструменты) является наилучшим вариантом.

Краудфинансирование является одним из наиболее желанных инструментов финансирования многих предпринимателей. Данное финансирование привлекается на начальном этапе развития. Краудфинансирование подразумевает финансирование от нескольких инвесторов через оператора инвестиционной платформы, предназначен для помощи предпринимателям в различных идеях. Операторы инвестиционных платформ создаются и проходят определенную проверку согласно законодательству РФ, включены в реестр Центрального Банка [37].

За счет направлений финансирования предприниматели могут отследить интересующие, необходимые и успешные проекты, а какие отрасли пользуются малой инвестиционной привлекательностью. Это особенно актуально для творческих предпринимателей, которые планируют вести свою деятельность в области искусства.

Сам краудфандинг является не только инструментом финансирования для предпринимателя, но и рычагом, направляющим его идеи для реализации, показать молодому автору интересы общества. Краудфандинг поддерживает новые и интригующие идеи авторов, направляет их в нужное направление согласно текущему спросу на рынке и показывает какие направления стоить развивать.

Франчайзинг представляет собой одну из форм лицензирования, которая предполагает предоставление возмездных прав для использования одной стороной (франчайзи) товарных знаков, технологии и (или) интеллектуальной собственности другой заинтересованной стороны (франчайзера). Таким образом, франчайзи может осуществлять деятельность от своего имени и использовать товарные знаки франчайзера.

Для франчайзера такой инструмент финансирования является хорошим способом для повышения узнаваемости и продвижения бизнеса, его масштабирования. Франчайзер при передаче прав может расширить свой бизнес, в том числе открыть представительства в других городах или странах, с минимальными усилиями на его продвижение. Для владельца франшизы можно выделить следующие плюсы:

* получение дохода от паушального взноса (единоразовый платеж при покупке франшизы) и роялти (ежемесячный платеж франчайзеру за сопровождение);
* монетизация результатов своей интеллектуальной деятельности;
* минимальные расходы на открытие новых точек сбыта за счет средств и усилий франчайзи;
* высокая скорость развития бизнеса;
* повышение узнаваемости товарных знаков, продукции за счет быстрого развития сети;
* возможность совершенствования технологии за счет полученного опыта и общения с франчайзи.

Кроме плюсов также можно выделить и недостатки франчайзинга для франчайзера:

* потеря эксклюзивности продукции, услуг из предоставления информации франчайзи. Существует вероятность утечки информации о технологии производства продукта или выполнения услуг, сложности в поиске виновного;
* рост количества конкурентов. Полученные знания и технологии франчайзи могут быть использованы в развитии своего бизнеса после расторжения договора франчайзинга. Для нивелирования риска необходимо конкретизировать ответственность и обязанности сторон при заключении договора с указанием штрафных санкций за их нарушение, а также условия расторжения договора;
* ухудшение репутации франчайзера из-за отсутствия контроля над деятельностью франчайзи, производственные риски;
* неоправданные ожидания франчайзи от полученной франшизы. Франшиза не может работать самостоятельно, франчайзи нужно вкладывать свои силы и средства для продвижения и налаживания технологии производства продукции, сервиса оказываемых услуг;
* малая гибкость при управлении, отсутствие директивного порядка. Если франчайзер решил внести изменения в технологию продукта, то независимого франчайзи необходимо будет убеждать и объяснять важность внесенных корректировок.

Эмиссия акций. Целью выпуска ценных бумаг является привлечение средств для нужд эмитента. При использовании акций целью предпринимателя является нарастить уставной капитал организации. Акция – это вид ценной бумаги, которая предполагает передачу ее владельцу доли компании эмитента. Владелец акции становится совладельцем предприятия, а также получает право на часть прибыли в виде дивидендов.

Если инвестор купит пакет акций на сумму от 10% стоимости уставного капитала предприятия, то он может влиять на принятие решений. Кроме того, при покупке контрольного пакета (50% +1 акция) инвестор становится владельцем компании и получает полный контроль над деятельностью.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на выбор эмиссии акций (рис.8).

**Факторы выбора эмиссии акций**

Наличие организационно-правовой формы АО

Наличие совета директоров

Наличие корпоративного секретаря

Наличие комитетов по аудиту, по вознаграждениям, по кадрам

Наличие у эмитента политики в области внутреннего аудита

Подготовка проекта выпуска акций в соответствии с законодательством РФ

Максимальная прозрачность бизнеса

Ведение деятельности на момент выпуска акций более трех лет

Предоставление и публикация бухгалтерской отчетности

Предоставление и публикация учредительных документов

Анализ финансового рынка

Объем выпуска акций

Подготовка плана стратегического развития

Рисунок 8 – Факторы выбора эмиссии акций (составлено автором на основе [23])

Компании приходят к выпуску акций в зрелом периоде, для начинающих предпринимателей данный инструмент финансирования не подходит, поскольку для выхода на биржу есть определенный условия. Перед тем, как выйти на фондовый рынок, предпринимателям следует понимать, что если бизнес использует серые схемы, то на биржу он не выйдет.

Требования биржи к публикации отчетности, наличию корпоративной структуры, срока ведения деятельности предприятием, объему выпуска акций, позволяет инвесторам проанализировать финансовое положение предприятия, взвесить риски. Наличие стратегического плана развития показывает инвесторам, во что они вкладываются и есть ли шанс на этом заработать, что повышает шанс получения инвестирования. Несмотря на большое количество условий выхода на биржу, данный инструмент позволяет предпринимателям привлекать необходимые денежные средства для развития своего бизнеса.

Бюджетные инструменты. Одни из самых важных для малого бизнеса инструментов финансирования являются бюджетные. Если в стране нет инфраструктуры для осуществления и развития бизнеса, то предприниматели не будут заинтересованы в развитии бизнеса в данной стране. Наличие и продуманность бюджетных инструментов показывает уровень заинтересованности правительства страны в развитии рыночной экономики и усилении отраслей предпринимательства.

В 2018 г. в России был создан национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Данный проект объединяет все необходимые меры (финансовые, имущественные, образовательные и др.) по поддержке предпринимательства на всех этапах развития. Структура национального проекта входят представлена четырьмя федеральными проектами:

* формирование необходимых условий для возможности осуществления и развития деятельности самозанятых;
* формирование благоприятных условий для успешного и легкого старта, комфортного ведения бизнеса;
* акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства;
* создание цифровой платформы с механизмом адресного подбора и возможностью дистанционного получения мер поддержки и других специальных сервисов для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Данные федеральные проекты созданы для увеличения количества субъектов, занятых в сфере малого и среднего бизнеса, что показывает сильную заинтересованность государства в развитии субъектов МСП.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на выбор бюджетных инструментов (рис.9).

Рисунок 9 – Факторы выбора бюджетных инструментов (составлено автором)

Субсидия представляет собой финансовую выплату, которая предоставляется государством на реализацию определенных целей. Субсидии не обладают принципом возвратности, однако получателю необходимо подтвердить, что целевые средства потрачены так, как планировалось. Субсидии выдаются на разных этапах развития бизнеса и направлены на поддержку и развитие предпринимательства. Субсидии могут быть выданы на следующие цели: компенсация процентов по кредиту на открытие бизнеса, частичное возмещение расходов на заработную плату новых сотрудников (например, безработных, бывших участников специальной военной операции), компенсация оборудования, взятого в лизинг и т.д. Кроме федеральных субсидий, выделены региональные и местные. Размер и цели выдачи субсидий могут различаться в субъектах РФ, в зависимости от целевых направлений развития региона.

Схожим с субсидией является грант, данные формы поддержки безвозмездные и требуют подтверждение о целенаправленном использовании. Однако грант предоставляется для открытия и развития бизнеса, а не для компенсации и возмещения расходов. В частоте случаев гранты выделяются для поддержки стартапов, инновационных проектов.

Дотация представляет собой финансовую выплату, которая предоставляется государством для помощи нуждающемуся региону, предприятию или гражданину. Они предназначены для покрытия долгов получателя, улучшения финансового положения. Дотации не обладают принципом возвратности и получателю не нужно подтверждать на какие цели были потрачены средства. Дотации предпринимателям предоставляются с целью поддержки социально и экономически значимых сфер страны. Например, на поддержку в виде дотаций могут рассчитывать предприниматели, которые производят продукцию из потребительской корзины (товары первой необходимости).

Финансовая безвозмездная помощь в виде дотаций помогает удерживать рыночную экономику на плаву. Государство влияет на конкуренцию и сохранение некого баланса в отраслях экономики с помощью поддержки предприятий. Однако сумма дотации, в частоте случаев, невысокая, поэтому такой инструмент финансирования больше полезен производственным предприятиям, чьи доходы и рентабельность достаточно низкие.

Налоговая льгота – это преимущество, которое предоставляется государством определенной категории налогоплательщиков с целью снижения налогового бремени. Они направлены на уменьшение налоговой нагрузки бизнеса. Налоговые льготы являются одним из элементов налоговой политики, которые направлены на решения социальных и экономических задач страны. Например, налоговыми льготами являются: понижение ставки уплаты уплачиваемого налога на прибыль, пониженные пени по налогам, мораторий на налоговые проверки, перенос сроков уплаты налогов, сборов и страховых взносов и т.д. Данные льготы дают предпринимателям косвенное финансирование за счет уменьшения своих налоговых обязательств и возможности направления высвобожденных средств на дальнейшее развитие или модернизацию своего бизнеса.

Гарантийное обеспечение. Поручительство по кредитам. Гарантийное обеспечение представляет собой долговые обязательства государства по погашению задолженностей предпринимателей. Государство выступает гарантом по будущим или текущим кредитным платежам, осуществляет расчеты по долгам предпринимателей при наступлении неплатежеспособности организации к моменту оплаты задолженности. Это требует от государства планирования гарантийных обязательств и оформления их соглашениями с покупателями и поставщиками товаров, работ, услуг, с кредиторами и заемщиками и т.д.

Если предпринимателю не хватает залога для одобрения кредита, то государство может выступить гарантом перед банком. Гарантия снижает риск банка потерять деньги, если предприниматель не сможет оплачивать ежемесячные платежи. Таким образом, государство оформляет соглашение с кредитором, который будет участвовать в рамках программы поручительства, и предприниматели смогут получить кредит, не имея залога. Получить такую финансовую поддержку могут не все предприниматели, только отвечающие требованиям государственной программы.

Каждый из инструментов финансирования имеет свои особенности, которые необходимо изучить предпринимателю до получения финансирования. Поскольку малые предприятия не имеют такой пул возможностей как крупный и средний бизнес, им приходится сталкиваться с недоступностью многих инструментов финансирования, что приводит к отсутствию получения денежных средств, закрытию предприятия или не появлению нового субъекта малого предпринимательства.

**2 Анализ инструментов финансирования малого предпринимательства в РФ**

**2.1 Анализ динамики использования инструментов финансирования малого предпринимательства**

Развитие инструментов финансирования малого бизнеса для повышения доступности финансовых услуг является приоритетным для Центрального Банка. В Росси созданы условия для возможности получения финансирования вне зависимости от этапа развития, размера и места регистрации бизнеса. Финансовые инструменты постоянно совершенствуются и пересматриваются условия их получения. Центральный Банк вводит для этого специальные правила на финансовом рынке. Кроме того, Банк России содействует программам льготного кредитования малого бизнеса и развивает инструменты небанковского финансирования.

Направления повышения доступности банковского кредитования для малого предпринимательства является важной частью для наращения объемов финансирования, однако особое внимание уделяется и альтернативным инструментам. Центральный банк также занимается развитием таких финансовых инструментов как краудфинансирование, факторинг и т.д. Использование альтернативных банковскому кредитованию инструментов расширяет спектр возможностей для малых предпринимателей по получению финансирования и выбору подходящего варианта финансирования. Кроме финансовой поддержки, Центральный Банк заинтересован в информационной и образовательной поддержке предпринимателей, по всей стране организованы вебинары для предпринимателей.

На 15.01.2024 г. в РФ оказано 9 784 706 фактов поддержки субъектам малого предпринимательства, получателями стали более 2,6 млн предпринимателей. Поддержка оказывалась финансовая, информационная, образовательная, консультационная, имущественная и инновационная. Рассмотрим подробнее что в себя включают виды поддержки (табл.2).

Таблица 2 – Формы поддержки субъектов малого предпринимательства в разрезе видов [30]

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование формы поддержки | Наименование вида поддержки |
| Финансовая поддержка | Инвестиции в капитал |
| Предоставление гарантий и поручительств |
| Предоставление субсидий и грантов |
| Предоставление финансирования на возвратной основе |
| Финансовая аренда (лизинг) |
| Информационная поддержка | Визовая поддержка |
| Изготовление печатной продукции |
| Лингвистическое сопровождение |
| Мероприятия, направленные на популяризацию предпринимательства и начало собственного дела |
| Оказание почтово-секретарских услуг |
| Предоставление информации |
| Образовательная поддержка | Образовательные программы и модули |
| Организация и проведение семинаров, тренингов, конференций, форумов, круглых столов, бизнес-игр |
| Повышение квалификации |
| Консультационная поддержка | Иные консультационные услуги |
| Кадровое консультирование |
| Комплексные консультационные услуги |
| Консультационные услуги в области развития бизнеса, маркетинга, сбыта и закупок |
| Консультационные услуги по вопросам информационной поддержки деятельности МСП |
| Консультационные услуги по мерам государственной поддержки |
| Консультационные услуги по организации сертификации, патентно-лицензионное сопровождение деятельности |
| Консультация в области инноваций |
| Консультация по вопросам имущества |
| Организация участия в выставочно-ярмарочных и иных мероприятиях |
| Организация участия и\или проведение бизнес-миссии |
| Правовая консультация |
| Разработка дизайна, аудио, видео материалов, презентаций |
| Финансовое консультирование |
| Консультационные услуги по вопросам образовательной поддержки |
| Методическая поддержка |
| Расширенная оценка (скоринг) количественных и качественных показателей деятельности субъекта малого и среднего предпринимательства |
| Имущественная поддержка | Передача в аренду имущества (недвижимое) |
| Передача во владение имущества (недвижимое) |
| Предпродажная подготовка имущества (недвижимое) |
| Предоставление отсрочки по арендным платежам |
| Предоставление льгот по арендным платежам |
| Передача в аренду имущества (движимое) |
| Передача во владение имущества (движимое) |
| Инновационная поддержка | Научно-исследовательские работы и опытно-конструкторские работы |
| Экспертиза |
| Производственные работы |

Размер оказанной поддержки соответственно виду на 15.01.2024 г. составил более 2,4 трлн руб., 1,7 млрд кв.м. и 56,7 млн часов [9]. Данные цифры говорят о вовлеченности населения к предпринимательской деятельности, об интересе к бизнесу и желании увеличить свое благосостояние.

Можно выделить следующие популярные финансовые инструменты среди предпринимателей в РФ на разных стадиях развития бизнеса (рис.10).

* Собственные средства
* Краудфинансирование
* Посевные фонды
* Микрофинансирование

Возникновение

* Собственные средства
* Краудфинансирование
* Посевные фонды
* Микрофинансирование
* Венчурное финансирование
* Собственные средства
* Венчурное финансирование
* Банковское кредитование
* Лизинг
* Факторинг
* Собственные средства
* Банковское кредитование
* Лизинг
* Факторинг
* Выпуск ценных бумаг

Становление

Развитие

Зрелость

Рисунок 10 – Популярные инструменты финансирования в РФ [32]

Наиболее частым инструментом, который существует на всех стадиях развития бизнеса является внутренний источник – собственные средства. Среди инструментов можно заметить краудфинансирование, данный финансовый инструмент становится популярным среди начинающих предпринимателей, и является настоящей находкой для них.

На сегодняшний день краудфандинг является молодым инструментом в России, однако он уже активно интегрирован и используется для финансирования запуска новых перспективных проектов.

По данным Федеральной налоговой службы, на 10.01.2024 г. в стране насчитывалось около 6,35 млн предпринимателей, что на 11,8% больше, чем на начало 2021 г. – 5,68 млн [51]. Пандемия, в первую очередь, вызвала рост популярности предпринимательства. Большую роль также сыграли политически-экономические изменения 2022 г., большое количество иностранных компаний покинули российский рынок. Их уход привел к появлению свободных ниш, большого количества профессиональных управленцев на рынке труда, которые ранее работали в ушедших международных компаниях. Благодаря полученному опыту и капиталу, у них появилась возможность для запуска собственного дела.

Рассмотрим подробнее количество субъектов малого предпринимательства, которые получили необходимую им поддержку для реализации, развития или модернизации своего бизнеса (табл.3).

Таблица 3 – Динамика количества субъектов малого предпринимательства, получивших поддержку в разрезе федеральных округов РФ за 2021-2023 гг. [9]

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование федерального округа РФ | Год | ЮЛ | | ИП | | Физ. лица, применяющие НПД (за исключением ИП, внесенных в Единый реестр субъектов МСП) |
| из них: | | из них: | |
| микро-предприятия | малые предприятия | микро-предприятия | малые предприятия |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Центральный ФО | 2021 | 96 069 | 19 060 | 208 126 | 2 069 | 6 304 |
| 2022 | 75 427 | 16 873 | 113 835 | 1 516 | 11 907 |
| 2023 | 234 599 | 42 272 | 513 191 | 5 144 | 28 012 |
| Северо-Западный ФО | 2021 | 32 862 | 7 273 | 62 327 | 818 | 2 028 |
| 2022 | 20 241 | 4 568 | 35 840 | 645 | 4 127 |
| 2023 | 87 120 | 15 738 | 166 113 | 2 022 | 13 431 |
| Южный ФО | 2021 | 21 131 | 4 903 | 103 216 | 1 372 | 3 695 |
| 2022 | 15 043 | 3 943 | 45 604 | 935 | 8 741 |
| 2023 | 54 703 | 10 840 | 267 866 | 3 171 | 21 298 |
| Северо-Кавказский ФО | 2021 | 3 503 | 674 | 21 302 | 256 | 683 |
| 2022 | 4 112 | 846 | 11 093 | 198 | 2 226 |
| 2023 | 14 567 | 2 392 | 76 316 | 739 | 5 938 |
|  | | | | | | |
| Продолжение таблицы 3 | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Приволжский ФО | 2021 | 37 029 | 10 033 | 119 497 | 2 154 | 8 562 |
| 2022 | 30 076 | 8 279 | 57 349 | 1 545 | 15 544 |
| 2023 | 110 438 | 23 011 | 332 124 | 5 497 | 46 992 |
| Уральский ФО | 2021 | 16 803 | 3 753 | 59 350 | 888 | 3 818 |
| 2022 | 14 118 | 3 288 | 30 545 | 699 | 4 647 |
| 2023 | 54 390 | 10 513 | 151 966 | 2 230 | 13 043 |
| Сибирский ФО | 2021 | 21 163 | 4 746 | 58 022 | 975 | 3 159 |
| 2022 | 17 227 | 4 159 | 30 585 | 701 | 6 070 |
| 2023 | 63 382 | 11 697 | 176 637 | 2 561 | 17 367 |
| Дальневосточный ФО | 2021 | 10 811 | 2 074 | 33 767 | 618 | 1 273 |
| 2022 | 7 966 | 1 718 | 20 398 | 518 | 3 170 |
| 2023 | 32 685 | 5 362 | 106 635 | 1 723 | 7 724 |
| Юго-Западные субъекты РФ | 2022 | 0 | 0 | 14 | 0 | 4 |
| 2023 | 187 | 1 | 634 | 0 | 74 |
| Всего в РФ | 2021 | 239 371 | 52 516 | 665 607 | 9 150 | 29 522 |
| 2022 | 184 210 | 43 674 | 345 263 | 6 757 | 56 436 |
| 2023 | 652 071 | 121 826 | 1 791 482 | 23 087 | 153 879 |

На основании данных таблицы заметно увеличение количества поддержки по каждому федеральному округу в разрезе последних 3 лет. Кроме того, новые субъекты РФ, присоединенные в октябре 2022 г. также присоединились к «гонке» за получением необходимых денежных средств для создания, развития своего бизнеса, в конце 2022 г. Несмотря на короткий промежуток времени поддержку в 2022 г. удалось заполучить 4 предпринимателям, а в 2023 г. – 74. За 2021-2023 гг. поддержку получили более 4,35 млн предпринимателей, в 2021 г. – 996 166, в 2022 г. – 636 340, в 2023 г. – 2,74 млн. Согласно полученным данным количество предпринимателей, которые получили поддержку, возросло практически в 3 раза по сравнению с 2021 г., что говорит об активной поддержке государства и дальнейшему росту доли субъектов малого предпринимательства в ВВП страны. Наиболее часто поддержка оказывалась именно микропредприятиям, зарегистрированным как ИП и юридические лица. Для наглядности данных по федеральным округам РФ представим данные на графике (рис. 11).

Рисунок 11 – Динамика количества субъектов малого предпринимательства, получивших поддержку в разрезе федеральных округов РФ за 2021-2023 гг. (составлено автором на основе [9])

Согласно получившимся данным на рисунке 11 больше всего предпринимателей поддержку получили в Центральном и Приволжском федеральных округах, меньше всего в Северо-Кавказском и Дальневосточном федеральных округах. Наиболее развитым в инфраструктурном плане является Центральный федеральный округ. Главные отрасли специализации округа: черная металлургия и многоотраслевое машиностроение, которое специализируется на производстве автомобилей, станков, инструментов, приборов, электротехнического оборудования для легкой и пищевой промышленности, телевизоров, вагонов и речных судов. Данные сферы деятельности являются системообразующими для страны в период санкций и наращения отечественного производства, поэтому такое количество субъектов малого предпринимательства, которые получили финансовую помощь, вполне ожидаемо.

Рассмотрим статистику объема поддержки, полученной субъектами малого предпринимательства в разрезе каждой формы поддержки (табл. 4). Согласно данным таблицы 3 субъектами малого предпринимательства за 2021-2023 гг. получено более 1,36 трлн руб. в разрезе финансовой и имущественной формах поддержки; 243,7 тыс. ед. в разрезе информационной, консультационной поддержки; 38 млн ч в разрезе информационной, образовательной, консультационной поддержки; 508,8 млн квадратных метров имущественной поддержки. Объем финансовой поддержки в 2023 г. по сравнению с 2021 г. увеличился только на 56%, в 2021 г. он составил 335,8 млрд руб., в 2023 г. – 523,9 млрд руб. Наибольшую финансовую поддержку получили малые предприятия и микропредприятия, зарегистрированные в форме юридических лиц, в размере 583,5 млрд руб. и 522,5 млрд руб. соответственно. Наименьшую финансовую поддержку получили физические лица, применяющие налог на профессиональный доход (за исключением ИП, внесенных в Единый реестр субъектов МСП) в размере 1,8 млрд руб.

Имущественной помощи в денежной эквиваленте оказано в размере 5,7 млрд руб. за рассматриваемый период. Объем имущественной поддержки по сравнению с 2021 г. уменьшился на 19,3%, в 2021 г. он составил 2,26 млрд руб., в 2023 г. – 1,82 млрд руб. Наибольшую имущественную поддержку получили микропредприятия, зарегистрированные в форме юридических лиц, в размере 3 млрд руб. Наименьшую имущественную поддержку получили физические лица, применяющие налог на профессиональный доход (за исключением ИП, внесенных в Единый реестр субъектов МСП) в размере 62 млн руб.

Таблица 4 – Статистика объема оказанной поддержки в разрезе форм поддержки, полученном субъектами малого предпринимательства за 2021-2023 гг. [9]

47

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование формы поддержки | Единицы измерения | Год | ЮЛ | | ИП | | Физ. лица, применяющие НПД (за искл. ИП, внесенных в Единый реестр субъектов МСП) |
| из них: | | из них: | |
| микропредприятия | малые предприятия | микропредприятия | малые предприятия |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Финансовая поддержка | Руб. | 2021 | 114 664 401 106,26 | 145 624 351 386,17 | 60 123 353 135,93 | 14 789 988 412,07 | 592 795 747,88 |
| 2022 | 200 087 842 386,46 | 215 367 034 644,17 | 69 168 586 395,10 | 15 556 536 110,93 | 885 915 705,52 |
| 2023 | 207 771 765 249,24 | 222 165 416 636,25 | 79 295 711 534,63 | 14 379 935 951,01 | 385 094 958,53 |
| Информационная поддержка | Ед. | 2021 | 44 984,46 | 14 807,82 | 109 877,05 | 3 715,81 | 2 965,02 |
| 2022 | 3 025,00 | 542,00 | 5 845,00 | 104,00 | 1 313,00 |
| 2023 | 2 559,00 | 471,00 | 6 668,00 | 102,00 | 1 887,00 |
| Ч | 2021 | 35 861,46 | 12 287,82 | 99 524,05 | 3 461,81 | 2 461,02 |
| 2022 | 44 620,18 | 17 542,21 | 83 743,66 | 5 003,57 | 2 525,56 |
| 2023 | 27 748,43 | 9 291,51 | 96 105,76 | 1 401,92 | 14 581,04 |
| Образовательная поддержка | Ч | 2021 | 490 485,42 | 137 535,24 | 910 812,05 | 22 709,00 | 190 642,00 |
| 2022 | 492 205,38 | 132 632,29 | 1 154 057,33 | 25 722,75 | 387 990,16 |
| 2023 | 382 005,28 | 110 487,78 | 985 999,57 | 17 937,38 | 419 518,77 |
| Консультационная поддержка | Ч | 2021 | 4 786 433,88 | 2 452 504,57 | 2 592 547,55 | 190 037,82 | 146 224,89 |
| 2022 | 4 754 497,92 | 2 549 395,97 | 2 718 939,99 | 151 014,67 | 424 527,32 |
| 2023 | 3 605 028,21 | 1 958 989,03 | 4 362 370,46 | 138 296,07 | 1 096 116,50 |
| Ед. | 2021 | 2 865,00 | 615,00 | 5 688,00 | 118,00 | 536,00 |
| 2022 | 1 401,00 | 213,00 | 2 324,00 | 31,00 | 242,00 |
| 2023 | 8943 | 2092 | 18699 | 369 | 784 |
| Имущественная поддержка | Руб. | 2021 | 1 253 032 048,03 | 399 822 741,28 | 536 504 157,98 | 57 490 390,27 | 16 032 780,06 |
| 2022 | 814 441 938,09 | 261 010 904,14 | 516 745 231,45 | 27 224 551,90 | 23 147 775,70 |
| 2023 | 937 755 943,54 | 473 652 975,26 | 362 714 569,29 | 29 839 766,32 | 23 016 348,31 |
|  | 2021 | 82 264 791,83 | 33 887 218,84 | 126 109 409,07 | 5 336 524,03 | 2 544 272,05 |
| 2022 | 85 406 841,94 | 35 350 136,65 | 39 081 103,95 | 902 717,52 | 9 022 613,84 |
| 2023 | 23 396 024,78 | 7 224 036,88 | 56 899 653,46 | 32 903,46 | 1 348 123,28 |
|  | | | | | | | |
| Продолжение таблицы 4 | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Инновационная поддержка | Руб. | 2021 | 49 383 127,85 | 23 104 946,42 | 22 328 287,75 | 1 251 841,95 | 5 760,00 |
| 2022 | 56 126 790,85 | 33 230 049,28 | 18 890 085,92 | 1 681 105,04 | 2 880,00 |
| 2023 | 51 791 324,06 | 48 787 317,18 | 17 039 654,93 | 889 809,80 | 0,00 |
| Всего | Руб. | 2021 | 115 966 816 282,14 | 146 047 279 073,87 | 60 682 185 581,66 | 14 848 730 644,29 | 608 834 287,94 |
| 2022 | 200 958 411 115,40 | 215 661 275 597,59 | 69 704 221 712,47 | 15 585 441 767,87 | 909 066 361,22 |
| 2023 | 208 761 312 516,84 | 222 687 856 928,69 | 79 675 465 758,85 | 14 410 665 527,13 | 408 111 306,84 |
| Ед. | 2021 | 47 849,46 | 15 422,82 | 115 565,05 | 3 833,81 | 3 501,02 |
| 2022 | 4 426,00 | 755,00 | 8 169,00 | 135,00 | 1 555,00 |
| 2023 | 11 502,00 | 2 563,00 | 25 367,00 | 471,00 | 2 671,00 |
| Ч | 2021 | 5 312 780,76 | 2 602 327,63 | 3 602 883,65 | 216 208,63 | 339 327,91 |
| 2022 | 5 291 323,48 | 2 699 570,47 | 3 956 740,98 | 181 740,99 | 815 043,04 |
| 2023 | 4 014 781,92 | 2 078 768,32 | 5 444 475,79 | 157 635,37 | 1 530 216,31 |
|  | 2021 | 82 264 791,83 | 33 887 218,84 | 126 109 409,07 | 5 336 524,03 | 2 544 272,05 |
| 2022 | 85 406 841,94 | 35 350 136,65 | 39 081 103,95 | 902 717,52 | 9 022 613,84 |
| 2023 | 23 396 024,78 | 7 224 036,88 | 56 899 653,46 | 32 903,46 | 1 348 123,28 |

48

На текущий момент самый популярный инструмент финансирования МСП – это банковский кредит. В 2022 г. субъекты МСП получили объем финансирования в размере 232,3 млрд руб. по программе стимулирования кредитования.

Объем финансирования превысил, несмотря на все сложности, в 2,3 раза объем финансирования за 2021 г. Заемные средства получили 6,5 тыс. предпринимателей в 2022 г., в 2021 г. – более 3 тыс. Наибольшую поддержку получили малый и микробизнес, из общей суммы финансирования на них пришлось свыше 81%.

Рассмотрим подробнее финансирование МСП по сферам деятельности в рамках программы стимулирования кредитования (рис. 12).

Рисунок 12 – Финансирование МСП по сферам деятельности в рамках программы стимулирования кредитования [32]

В рамках программы стимулирования кредитования больше средств привлекла сфера торговли (63,4 млрд руб.). Сфера обрабатывающего производства привлекла 57,5 млрд руб., недвижимости – 40,3 млрд руб., транспортировки и хранения – 26,5 млрд руб., строительство – 10 млрд руб. Увеличению кредитования способствовали антикризисные программы льготного кредитования Центрального Банка.

В первом квартале 2023 г. субъекты малого и среднего бизнеса получили финансирование на сумму свыше 101 млрд руб., заключив более 7300 кредитных договоров. Большая часть договоров, которые были заключены по льготной программе кредитования «1764», относятся к сфере обрабатывающего производства (41%). Средневзвешенная ставка по заключенным кредитным договорам составила 9,5 % годовых.

По итогам 2020-2023 гг. более 70% субъектов МСП – получателей льготных кредитов получили только один такой кредит, по два льготных кредита смогли привлечь 17% субъектов, и только 0,5% предпринимателей получили 10 и более льготных кредитов. Однако у предпринимателей, которые получили льготное кредитование несколько раз иная ситуация. С июля 2019 г. по июнь 2023 г. на предпринимателей – получателей одного льготного кредита пришлось более четверти объема финансирования. При этом МСП, получившие по 10 и более льготных кредитов, освоили только около 13% всего объема кредитования. Как и в случае с льготным кредитованием, малый и средний бизнес не злоупотреблял участием в федеральных и региональных государственных программах по всем видам финансовой поддержки (не только льготные кредиты).

Субъекты МСП чаще всего обращаются за поддержкой один раз в рамках одной государственной программы. За 2019-2023 г. из всех получателей финансовой поддержки 93% субъектов МСП стали участниками только одной программы, всего 6% предпринимателей удалось попасть в две разные программы, в три и более – не более 1%. Малые и средние предприниматели, получившие финансирование по двум программам, фактически освоили около 30% всего объема, по трем программам – 15%. Участники единственной программы поддержки получили около 46% средств.

2020 г. как и 2022 г. стал переломным для многих предпринимателей. Ежегодно государством выделяется пул субсидий и предоставляются поручительства для поддержки МСП (табл. 5).

Таблица 5 – Государственная поддержка МСП 2019-2021 гг. [31]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Объем субсидий, выделенный из федерального бюджета на государственную поддержку МСП | | | |
| Год | 2019 | 2020 | 2021 |
| Объём субсидий, тыс. руб. | 34 315 988,2 | 31 659 693,8 | 12 432 226,9 |
| Деятельность микрофинансовых и региональных гарантийных организаций (РГО), получивших финансовую поддержку в рамках мероприятий по поддержке МСП | | | |
|  | 2019 | 2020 | 2021 |
| Количество действующих займов, выданных микрофинансовыми организациями, единиц | 34 342 | 47 168 | 54 946 |
| Сумма действующих займов, выданных микрофинансовыми организациями, тыс. руб. | 35 723 255,3 | 56 914 355,2 | 61 510 903,9 |
| Количество выданных поручительств и (или) независимых гарантий РГО, единиц | 6 827 | 7 904 | 10 448 |
| Размер выданных поручительств и (или) независимых гарантий РГО, тыс. руб. | 53 102 113,6 | 58 058 344,1 | 80 052 359,2 |
| Общий объем финансирования, привлеченного под поручительства и (или) независимые гарантии РГО, тыс. руб. | 136 969 956,1 | 162 845 735,1 | 222 935 476,4 |

Согласно данным таблицы можно заметить увеличение объемов поддержки малого бизнеса, особое внимание предоставляется на выделение средств по поручительствам и независимых гарантий РГО для получения займа субъектами МСП. В 2020 г. можно заметить скачок в количестве выданных поручительств и независимых гарантий РГО, что говорит об увеличении спроса и доступности по данному инструменту финансирования. В 2020 г. объем субсидий составил более 31,6 млрд руб., общий объем финансирования, привлеченного под поручительства и независимые гарантии РГО в 2021 г. составил более 222,9 млрд руб., что говорит об увеличении государственной заинтересованности в поддержке МСП и их дальнейшего развития.

**2.2 Оценка проблемы финансирования малого предпринимательства в РФ**

Проблематика положения субъектов малого предпринимательства основывается на усложнившихся условиях ведения экономической деятельности в период западных санкций и невозможности спрогнозировать дальнейшее развитие событий. При таких обстоятельствах для поддержки бизнеса государство выделяет существенные средства на финансовую поддержку и развитие.

Государство предоставляет разнообразные меры поддержки малого бизнеса, включающие в себя финансовую помощь через государственные программы и фонды, такие как «Микрокредитование», «Развитие малого и среднего предпринимательства» и прочие, консультационную поддержку по вопросам бизнес-планирования, маркетинга, финансового управления, а также помощь в экспорте для малых и средних предприятий через программу «Экспортный кредит», поддержку женского предпринимательства через программу «Женщины в бизнесе» и региональное развитие малого бизнеса через программу «Развитие территорий».

На начинающем этапе бизнесу особенно важно получить нужное финансирование для покрытия расходов до момента выхода на прибыль. В свою очередь, кредитование представляет собой один из распространенных, но не самых эффективных способов это осуществить.

На сегодняшний день количество уполномоченных банков составляет более 600, это крупные коммерческие банки РФ. Кредиты уполномоченными банками выделяются на следующие цели: создание и приобретение основных средств, пополнение оборотных средств, рефинансирование ранее выданных кредитов на инвестиционные и оборотные цели, осуществление или развитие предпринимательской деятельности. Базовая процентная ставка по кредитам для субъектов МСП по программе льготного кредитования «1764» составляет ключевую ставку ЦБ, увеличенную на 2,75% процентных пункта. Однако несмотря на льготную ставку, ставка рефинансирования ЦБ из-за последних событий держится больше 7%, что делает сам кредит неподъемным и неэффективным для предпринимателей, они просто не смогут платить по своим обязательствам.

Такой безвозвратный и беспроцентный инструмент финансирования как субсидия является желаемым для многих предпринимателей. На начальном этапе развития субсидия дает толчок для дальнейшего расширения. Однако во многих аспектах подача заявок на получение субсидий осложнена отличающимися требованиями со стороны федеральных органов исполнительной власти, различия существуют и на региональном уровне. В конечном счете, большие различия в формальных аспектах процедуры осложняют получение поддержки, поскольку финансовая помощь должна быть быстро реализуемая. Из-за бюрократических аспектов и долгих сроков сбора документов (сбор необходимого пакета документов может занять до 2-х месяцев) малый бизнес и вовсе не использует данный вид поддержки.

Важно отметить функционирование региональных гарантийных обязательств (РГО), которые предоставляют поручительство субъектам МСП и организациям инфраструктуры поддержки субъектом МСП. Были определены базовые требования к получателю поддержки (рис. 4).

Рисунок 13 – Требования к получателю поддержки [32]

Описанным выше требованиям могут не соответствовать некоторые субъекты малого предпринимательства, соответственно не получить данный вид поддержки.

Основываясь на вышеперечисленном, можно сделать вывод об относительной эффективности государственной финансовой поддержки МСП. Доля МСП в валовом внутреннем продукте России за 2022 г. составила 21%. Данный показатель ниже в несколько раз относительно мировых, которые варьируются от 50% до 70%. Вклад МСП в валовый внутренний продукт за 2022 г. составил 29,5 трлн рублей [31].

Основными проблемами, которые препятствуют развитию и модернизации малого предпринимательства, являются следующие:

* недостаточные объемы финансирования;
* ограниченный доступ к негосударственным источникам финансирования для малых предприятий;
* высокие налоговые ставки и налоговая нагрузка, в особенности на начальной стадии бизнеса;
* нехватка высококвалифицированных специалистов, которые рассматривают вопросы формирования финансовой поддержки малых предприятий.

Описанные выше проблемы связаны с тем, что из-за сильной зависимости от внешней среды, ограниченных размеров и недостатка финансирования малый бизнес подвергается высоким рискам.

Малые предприятия подвержены высоким организационным рискам, рискам персонала и финансового менеджмента для дальнейшего развития. Данные риски, в частоте случаев, приводят малый бизнес к высокому уровню ликвидаций и банкротств.

Согласно результатам полученных исследований от Всемирного банка, около 50% малых предпринимателей прекращают свою деятельность в течение года после создания бизнеса, а через три года остается менее 7–8% от изначального числа зарегистрированных предприятий. Всего около 3% от общего числа зарегистрированных малых предприятий успешно осуществляют свою деятельность более пяти лет.

Следовательно, важно отменить, что на текущий момент результативность и эффективность финансовой поддержки МСП со стороны государства рассматривается критически. Такая оценка обусловлена снижением общего уровня развития, расширения и модернизации малого бизнеса, несмотря на значительные расходы бюджета. В данном случае существует потребность в разработке новых подходов и мер по совершенствованию инструментов финансирования малого бизнеса. Такие изменения могут быть связаны в соответствии со стратегией развития территории, опираясь на поддержку важных сфер предпринимательства для конкретного субъекта.

**2.3 Анализ инструментов финансирования малого предпринимательства развитых стран**

Страны Европейского Союза (ЕС). Финансовые инструменты являются мерой финансовой поддержки, предоставляемой на дополнительной основе из бюджета ЕС для решения конкретных политических задач. Такие меры могут принимать форму кредитов, инвестиций в акционерный капитал, гарантий и других инструментов распределения рисков, и при необходимости могут сочетаться с грантами.

Европейский союз может предоставлять как кредиты предприятиям, осуществляющим деятельность в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), так и гарантии, облегчающие бенефициарам получение кредитов от банков или других кредиторов, таких как венчурные кредиторы или бизнес-ангелы.

Основная часть финансовых инструментов реализуется через Европейский инвестиционный банк, совместно с Европейским инвестиционным фондом, помогающим предприятиям получить доступ к финансированию. Также распространенным видом поддержки служит финансовое участие в конкретных проектах, когда ЕС владеет частью проекта и берет на себя риски, связанные с его реализацией. Для малых компаний и стартапов такая поддержка является наиболее выгодной и популярной.

Предоставление финансовых инструментов позволяет приумножить бюджетные ресурсы, стимулировать финансовых посредников в достижении реализуемых целей и использовать опыт участников проектов.

Приоритетной областью поддержки цифровой трансформации бизнеса и экономики в целом является сектор исследований и инноваций. Инвестиции ЕС в НИОКР ежегодно растут, и в 2020 г. составили 2,32% от валового внутреннего продукта.

Фундаментом для развития инновационного сектора экономики в ЕС являются два стратегических документа: программа Horizon Europe на 2021-2027 гг. и стратегия исследований и инноваций на 2020-2024 гг.

Гранты – это прямые финансовые взносы из бюджета ЕС, предоставляемые в виде пожертвований сторонним бенефициарам, как правило некоммерческим организациям.

Предоставляемые в Евросоюзе гранты делятся на две категории: первые финансируют действия, необходимые для достижения определенных целей; вторые финансируют текущие операционные расходы органа, осуществляющего деятельность в достижении этих целей. Основные программы по получению грантов в ЕС:

* программа «Гранты ERC для передовых исследований» (European Research Council), которую получают исследователи из любой точки мира, работающие в любой области исследований;
* программа научных стипендий «Действия Марии Склодовской-Кюри», которая финансирует исследователей и поддерживает обучение и получение докторской степени на всех этапах их карьеры.

Премии представляют собой финансовый вклад, который присуждается Европейской Комиссией победителям конкурса. Ученые и исследователи предоставляют свои работы и достижения по различным программам ЕС (в основном по программе Horizon Europe), и по итогам конкурсного отбора получают денежные средства, освещение своих проектов рекламой и карьерный рост. Отбор участников происходит по различным направлениям социального, экономического и научного развития ЕС. К примеру, приз European Innovation Council Horizon присуждается исследователям за разработку прорывных решений проблем общества, премия ЕС для женщин-новаторов ежегодно присуждается женщинам-предпринимателям, осуществившим прорывную инновацию, успешный рост компании или значимый для общества вклад.

Субсидии – это прямые денежные выплаты за счет государственного или местного бюджета. Большая часть субсидий в ЕС предоставляется Европейским сельскохозяйственным фондом развития сельских районов. В программах развития фондом выделено три приоритетные области: содействие инновациям, сотрудничеству и развитию базы знаний в сельских районах; укрепление связей между сельским хозяйством и НИОКР; содействие непрерывному обучению и профессиональной подготовке в сельскохозяйственном и лесном секторах.

Полученные субсидии помогают фермерам в развитии бизнеса и его модернизации, способствуют увеличению прибыли, сокращению социального и экономического неравенства в беднейших местностях ЕС.

Договоры о государственных закупках (государственными учреждениями ЕС или местной администрацией). Желающие могут подать заявку на участие в тендере и на конкурной основе получить право на заключение контракта с организацией-заказчиком. В отличие от гранта, когда заказчик вкладывается в сам проект или непосредственно в предприятие, в случае с контрактом оплачивается уже готовый продукт или услуга.

Налоговое стимулирование в секторе НИОКР также можно отнести к одной из форм финансовой поддержки. Налоговые льготы на исследования и инновации как правило предусматривают снижение стоимости исследований за счет снижения суммы уплачиваемого корпоративного налога. В ЕС применяется три основных вида налогового стимулирования сектора НИОКР: отсрочка налога; налоговый кредит, позволяющий либо уменьшить сумму налога, либо предоставить денежную сумму; и налоговая льгота – сумма расходов на НИОКР, которая может быть вычтена из фактической суммы расходов компании с целью определения общей налогооблагаемой базы.

Некоторые страны ЕС для привлечения научно-исследовательского персонала вводят налоговые льготы, принимающие форму снижения уровня налога на заработную плату сотрудников или социальных взносов для персонала. Для привлечения объема инвестиций в сферу НИОКР, отдельные фонды, которые проводят и (или) финансируют исследования, освобождаются от уплаты налогов.

Важную роль в поддержке предпринимательства будет играть развитие онлайн платформ и электронной коммерции. В этих целях Европейская комиссия разработала закон о цифровых услугах и закон о цифровых рынках, которые направлены на разрушение онлайн барьеров, трансграничных барьеров и обеспечению безопасности торговли через интернет.

Для успешного ведения бизнеса в эпоху глобальной цифровизации Европейской комиссией было определено пять основных направлений разработки политики:

* создание европейской платформы национальных инициатив по цифровизации промышленности;
* создание центров цифровых инноваций;
* укрепление лидерства за счет партнерства и промышленных платформ;
* введение нормативно-правовой базы для цифровой эпохи;
* подготовка европейского населения к цифровому будущему.

Поскольку использование цифровых технологий распространяется на все сектора экономики, особое внимание уделяется разработке политики и инициатив в области повышения цифровых навыков населения. На сегодняшний день около 42% всего населения Европы не обладают базовыми цифровыми навыками. Кроме того, более 90% должностей на сегодняшний день требуют хотя бы базового уровня знаний. В связи с этим ЕС развивает обучение по следующим программам:

* европейская программа развития навыков (European Skills Agenda), рассчитанная на 2021-2025 гг., представляет собой план по оказанию помощи организациям и частным лицам в освоении и развитии необходимых навыков. К 2025 г., согласно программе, планируются выполнение целевых показателей по увеличению на 25% базовых цифровых навыков у взрослой доли работоспособного населения;
* план действий в области цифрового образования (Digital Education Action Plan) на 2021-2027 гг. Инициатива ЕС, имеющая две приоритетные области: содействие развитию цифрового образования и повышение цифровых навыков и компетенций;
* коалиция цифровых навыков и рабочих мест (Digital skills and jobs coalition). Программа ЕС, направленная на устранение пробелов в цифровых навыках путем объединения европейских государств, компаний и организаций.

Соединенные Штаты Америки (США). В 1953 г. в США было создано государственное учреждение Office of Small Business (Small Business Administration на текущий момент), которая занимается вопросами развития, конкурентоспособности и укрепления малого бизнеса в экономике. Главная функция Администрации малого бизнеса (Small Business Administration) заключается в предоставлении консультаций лицам, которые желают развивать, расширять или начать свой собственный бизнес. Small Business Administration получает утвержденный годовой бюджет от федерального правительства. Small Business Administration не только помогает людям начать и запустить свой собственный бизнес, но и обладает ресурсами, которые помогают им управлять и расти [62].

Администрация малого бизнеса предлагает ряд инструментов на своем веб-сайте для помощи существующим или новым владельцам малого бизнеса. В каждом штате расположен как минимум один офис Администрации малого бизнеса. У нее есть 900 центров развития малого бизнеса в США, где малым предпринимателям можно получить помощь. Кроме финансовой, образовательной и консультационной видов поддержки Администрация малого бизнеса выступает в качестве адвоката. Тем самым, защищает интересы владельцев малого бизнеса по всей стране и пересматривает законодательство. Также представляет интересы владельцев бизнеса в федеральном правительстве и на уровне штатов. Женщины, начинающие малый бизнес, имеют право на получение специализированных ресурсов в одном из бизнес-центров, которые частично финансируются за счет грантов Small Business Administration [63].

В США выработано годами большое преимущество для предпринимательской деятельности, а именно развитый платежеспособный рынок и выгодные налоговые ставки. В основном малые предприятия в США используют такой инструмент финансирования как франчайзинг. В 2022 г., согласно статистике, появились 17 982 новых франчайзи, которые пользовались франшизой 1 177 предприятиями.

В стране, одной из мировых лидеров инноваций, также как и в Европе поддерживают деятельность, которая связана с информационными технологиями и инновациями. Например, Кремниевая долина. В данном штате Калифорнии сконцентрирована высококвалифицированная и разнообразная рабочая сила, изюминкой штата является большая плотность высокотехнологичных компаний. Кремниевая долина привлекает большой объем финансирования через с помощью банков, венчурных и инвестиционных фондов. Кроме того, в штате приняты упрощенные правила регистрации организаций.

Существуют преимущества по регистрации организаций у нерезидентов США, потому что для резидентов США обязательным требованием является регистрации по месту жительства. Нерезиденты могут пройти процесс регистрации организации в любом штате. Например, в Средне-Атлантическом штате Делавэр, в котором наиболее выгодные условия по сравнению с другими штатами, в особенности налогообложение (минимальные регистрационные сборы, налоговые льготы и др.).

Администрация малого бизнеса предлагает различные финансовые ресурсы, в том числе небольшие кредиты для владельцев бизнеса. Кредиты предоставляются некоммерческими кредиторами в рамках программы микрокредитования, которые, в свою очередь, предоставляют кредиты в размере до 50 тыс. долларов США владельцам малого бизнеса. Программа также включает в себя другие услуги, такие как маркетинг, руководство по управлению и техническая поддержка заемщиков. Администрация малого бизнеса работает с сетью финансовых учреждений в рамках программы гарантирования кредитов и предлагает частичные гарантии. В рамках программы гарантирования кредита владелец бизнеса получает доступ к более выгодным условиям кредита, чем если бы он обращался напрямую через свой банк [61].

Одна из самых крупных и популярных программ США по поддержке малого бизнеса – это Гарантийная программа ссуды (Loan Guaranty Program). Конгресс США всегда проявлял большой интерес к программам гарантирования кредитов Small Business Administration из-за опасений, что малый бизнес может быть лишен доступа к достаточному капиталу, чтобы позволить им создавать и удерживать рабочие места. Этот интерес особенно усилился в связи с негативным воздействием пандемии коронавирусной инфекции 2019 г. (COVID-19) на экономику страны. Гарантийная программа ссуды предполагает льготное кредитование, малые предприниматели отправляют заявки на получение льготного кредита в Администрацию малого бизнеса. По данной программе заемщик может получить гарантию от 50% до 100% в зависимости от суммы и срок кредита. После рассмотрения заявки подписывается кредитный договор по договорной льготной ставке. Недостатками данной программы являются длительный срок рассмотрения заявок и комиссия за досрочное погашение кредита.

Программа гарантирования кредитов Small Business Administration 504 Certified Development Company (504/CDC) предоставляет долгосрочное финансирование с фиксированной ставкой для основных фондов, таких как земля, здания, оборудование и машины. В 2022 г. по программе 504/CDC законом установлен лимит на выдачу кредитов в размере 11 млрд долларов США для «обычных» кредитов и 4 млрд долларов США на рефинансирование по кредитам. Срок кредита 504/CDC составляет либо 10 лет (обычно для машин или оборудования), либо 20 лет или 25 лет (обычно для недвижимости). В 2021 г. Администрация малого бизнеса одобрила 9 676 кредитов 504/CDC на общую сумму более 8,2 млрд долларов США. В эти цифры включены 693 кредита 504/CDC по программе рефинансирования долга без расширения на общую сумму 709 миллионов долларов США.

Одной из государственной мер поддержки является снижение налоговой нагрузки, например, «бонус первого года». Данная льгота предполагает уплату налогов в размере 50% от начисленного для новых предприятий малого бизнеса.

Еще одной мерой поддержки малого бизнеса со стороны правительства США является государственный заказ. Согласно законодательству 23% от всего количества государственных заказов должны обслуживаться малым бизнесом. Ежегодно из бюджета выделяется более 700 млрд долларов США в виде грантов. Заявки по получению грантов подаются через государственные сайты.

Все созданные программы в США по развитию и помощи МСП показывают результаты в части увеличения количества предприятий. Администрации малого бизнеса (Small Business Administration) помогла малому бизнесу по всей стране получить доступ к льготным кредитам, кредитным гарантиям и другим услугам. По текущим результатам замечена регистрация более 31 млн МСП, что говорит о создании новых рабочих мест (около 60% ежегодно). Из общего количества новых предприятий 55% осуществляют деятельность в сфере инноваций, 30% в сфере экспорта. Создание благоприятных условий кредитования для малого бизнеса в США позволило сохранить их долю в валовом внутреннем продукте страны несмотря на периоды кризисов, а также снизить уровень безработицы.

Канада. В Канаде число субъектов малого бизнеса составляет более 95% от всех предприятий (более 1,5 миллионов предприятий). Малый бизнес обеспечивает более 70% занятности в экономике страны, более 8,3 млн человек работают в сфере малого бизнеса. В Канаде наиболее распространена среди малого бизнеса сфера услуг. Вклад субъектов МСП составляет более 43% в внутренней валовый продукт Канады. Такие показатели достигнуты благодаря высокой заинтересованности государства в поддержке МСП, в частности, этому способствовали государственные программы.

Для усиления поддержки малого бизнеса правительство Канады активно развивает сотрудничество между государственными и частными секторами. Поддержка малого бизнеса в Канаде осуществляется правительственными и неправительственными институтами. Со всеми видами поддержки можно ознакомится на информационном сайте Правительства. В основном все меры поддержки носят государственный характер, главенствующая роль находится у государственных институтов и институтов местной власти.

В Канаде функционирует государственная структура по поддержке малого бизнеса – Министерство малого предпринимательства и продвижения экспорта. В Канаде существуют следующие меры поддержки малого бизнеса:

1. цифровая платформа Innovation Canada. Благодаря данной платформе малые предприниматели могут найти необходимую им информацию по существующим правительственным программам и программам провинций, территорий;
2. консультационные и информационные услуги относительно территориальной и провинциальной поддержки малого бизнеса в зависимости от места нахождения предприятия;
3. консультационные и информационные услуги при открытии бизнеса. Например:

* помощь в выборе сферы деятельности и составлении бизнес-плана;
* планирование необходимых вложений для открытия бизнеса;
* помощь в выборе названия;
* помощь при регистрации самого предприятия и в государственных, налоговых учреждениях;
* помощь при подаче заявки на получение провинциальных, территориальных лицензий и специальных разрешений;
* обучение по управлению бизнесом для малых предпринимателей (основы бюджетирования и маркетинга, бухгалтерский и налоговый учет, управление персоналом и т.д.);

1. консультационные и информационные услуги при развитии и расширении предпринимательства. Например:

* помощь в планировании роста предпринимательства, поиске путей выхода на экспортную и (или) импортную деятельность, разъяснении соглашений о свободной торговле и привлечении иностранных инвестиций;
* привлечение успешных в отрасли предпринимателей и профессиональных бизнес-консультантов для оказания консультаций в дальнейшем продвижении, расширении бизнеса;
* помощь в управлении финансовыми потоками предприятия;
* помощь при трансформации бизнеса в социальную или некоммерческую сферу деятельности;
* помощь в получении провинциальных, территориальных лицензий и специальных разрешений;

1. финансирование малого бизнеса на начальном этапе и для дальнейшего развития, расширения предприятия с помощью:

* созданных государственных программ финансирования, грантов, кредитов;
* получаемых гарантий по кредитам от государства;
* привлечения венчурного капитала, частных инвесторов, краудфандинга;
* снижения налоговой нагрузки, налоговых льгот и каникул;
* субсидирования заработной платы работников малых предприятий;

1. консультационные и информационные услуги по защите нематериальных активов (патенты, промышленные образцы, ноу-хау и др.), по построению стратегий в области интеллектуальной собственности предприятия и максимизации эффективности ее использования;
2. консультационные и информационные услуги по защите малого предпринимательства в случае чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий;
3. консультационные и информационные услуги по защите от киберпреступлений и мошенничества, по защите охраны труда малых предприятий;
4. консультационные и информационные услуги по реализации продукции, работ, услуг правительству, провинциям, территориям и по получению правительственных контрактов.

Особый вектор поддержки в Канаде направлен на женщин-предпринимателей и молодых людей, заинтересованных и начинающих свой путь в предпринимательстве. Отдельно для женщин-предпринимателей в Канаде действует большое число государственных институтов и программ. Несмотря на наличие специализированных программ, они могут обращаться за помощью в рамках существующих институтов и программ поддержки для всех предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в сфере малого бизнеса.

В Канаде для поддержки молодежного предпринимательства существует 21 региональная программа по разным направлениям. Акцент в данных программах делается именно на финансовую поддержку, особенно актуальна такая поддержка для студентов. Инновационность Канады по поддержке малого бизнеса основана на активном использовании единых цифровых платформ, в которых сосредоточена вся необходимая предпринимателям информация в удобном формате.

Китай. Китай – это крупнейшая по численности населения страна, является ядром всей производственной индустрии, крупнейший в мире производитель. Китай активно внедряет инновации не только в производство, но и в повседневную жизнь. Несмотря на вызовы в период и после пандемии, бизнес в стране активно развивается, за 2020 г. самый большой объем иностранных инвестиций (14,38 млрд долларов США) привлек именно Китай. За 2020 г. внутренний валовой продукт страны вырос на 2,3% и составил 15,66 трлн долларов США [19].

В 2021 г. количество МСП в Китае составило более 48,8 миллионов. На сегодняшний день в Китае насчитывается среди малого бизнеса преобладают именно микропредприятия (до 9 сотрудников). Всего насчитывается около 10 млн микропредприятий, их доля составляет более 79% от всех созданных малых предприятий. Малые предприятия обеспечивают рабочими местами около 75% населения в городах [58].

Благодаря развитому внутреннему рынку и количеству бизнес-инкубаторов (более 5 000), китайская цифровая экономика все больше интересна инвесторам по всему миру. В Китае развита собственная индустрия стартапов, за прошедшие 10 лет особенно заметны плоды государственной поддержки бизнеса. Страна активно поддерживает инновации, технологические стартапы развивая инфраструктуру поддержки малого бизнеса благодаря инновационным программам, снижению налоговой нагрузки, субсидиям и др.

В Китае малый бизнес часто использует такой инструмент финансирования как инклюзивные малые и микрокредиты. В 2021 г. 44,56 млн малым и микропредприятиям было выдано таких кредитов на общую сумму 19,2 трлн юаней, по сравнению с 2020 г. прирост составил 27,3%. Средневзвешенная процентная ставка по инклюзивным малым и микрокредитам составляла 4,93 % в 2021 г.

В создании мер поддержки малого бизнеса активно участвует Народный банка Китая. Например, создана система управления посещениями предприятий провинции Гуандун. Данная система, проанализировав всю информацию о предприятии и вычислив необходимую сумму финансирования, помогает владельцам малых предприятий в рамках провинции подключиться к банковской системе и получить нужную сумму в кредит. Она также контролирует банковские учреждения в пределах своей юрисдикции. Кроме того, Народным банком Китае созданы механизмы продвижения первого кредита, мониторинга и оценки, финансовых консультантов для малых предприятий.

В Китае основные меры поддержки малого бизнеса включают:

1. специальные государственные фонды поддержки МСП. Фонды обеспечивают предоставление консультационных, информационных и юридических услуг, гарантии и субсидии по кредитованию;
2. преференциальный налоговый режим. Налоговая нагрузка на малый бизнес снижена за счет уменьшений налога на прибыль, НДС, налога на хозяйственную деятельность и других;
3. финансовая и кредитная поддержка. Например, China Development Bank осуществляет прямое кредитование малых предприятий с учетом поручительства от государственных учреждений;
4. доступ малого бизнеса к государственным заказам;
5. центры поддержки МСП. Центры поддержки обеспечивают предоставления консультационную, юридическую и технологическую поддержку.

Япония. В Японии почти 99% всех предприятий являются малым бизнесом, причем практически половина всех предприятий являются семейными. В стране насчитывается около 7 млн МСП. Общая численность занятых составляет 40 млн человек или около 72% в сфере МСП. Доля малого бизнеса в Японии в валовом внутреннем продукте составляет около 55%. Правительство Японии для поддержки малого бизнеса создало корпоративные инкубаторы и акселераторы. Сами программы обеспечивают консультационные, информационные, юридические услуги и финансовую поддержку малым предприятиям. Акселераторы передают начинающим предпринимателям экспертные знания и ресурсы для возможности дальнейшего развития и расширения бизнеса [50].

Япония также, как и другие развитые страны активно развивает сферу инноваций, причем в хайтек-сфере заняты не только государственные структуры, она основана на государственно-частном партнерстве. Стартапы в хайтек-сфере могут рассчитывать на помощь акселераторов для развития своего продукта, а также привлечения финансирования и партнеров среди зрелых предприятий. Причем предприятия могут быть также представителями малого бизнеса. Однако стоит отметить, что такие преференции доступны малым предприятиям, которыми владеют граждане страны.

В Японии основными мерами поддержки малого бизнеса являются:

1. финансовая, кредитная и налоговая поддержка. В Японию создано большое количество программ по прямому и косвенному субсидированию, снижению налоговой нагрузки, получению грантов и гарантий по займам, льготному кредитованию, страхованию займов и т.д.;
2. программы по развитию текущего и созданию нового бизнеса. Программа нацелена на предпринимателей, которые заинтересованы в активном расширении своей сферы деятельности. Также на начинающих свой путь в мире бизнеса предпринимателей;
3. помощь предприятиям по экспорту своей продукции (консультационная, информационная, юридическая и др.);
4. центры по обучению начинающих предпринимателей по управлению собственным бизнесом;
5. центры по обучению персонала. Организация необходимых тренингов, семинаров и курсов для персонала, повышение квалификации до требуемого уровня компетенции;
6. программы для потенциальных банкротов, защиты от банкротства малого бизнеса. Помощь по оздоровлению бизнеса и выходу из кризисной ситуации. Программы включают финансовую помощь, консультационные, информационные и юридические услуги;
7. стимулирование технологического развития малого бизнеса. Комплекс мер по повышению технической вооруженности предприятия, модернизации производства, использованию инновационных технологий для улучшения качества продукции, услуг. Данная мера направлена на повышение конкурентоспособности продукции, услуг;
8. доступ малого бизнеса к государственным заказам. Мера направлена на привлечение малого бизнеса в участии в тендерах и получению финансирования за счет государственных заказов. Цифровая трансформация в Японии обеспечивает экономический рост и повышение конкурентоспособности японской продукции, услуг. При реализации цифровой трансформации законодательством Японии предусмотрены налоговые вычеты для малого бизнеса.

Южная Корея. Меры малого бизнеса поддержки в Южной Корее схожи с мерами в Японии. Однако на государственную поддержку могут рассчитывать и иностранные граждане, которые владеют бизнесом. Доступ к акселераторам, государственным программам и помощи наставников есть у всех владельцев малого бизнеса в Южной Корее. Вопросами поддержки и развития малого бизнеса занимается Министерство стартапов. По итогам отчетных периодов создаются отчеты о текущем положении малого бизнеса, его результативности. За 2022 г. по итогам деятельности МСП в Южной Кореи наблюдалось увеличение экспорта продукции, услуг на 1,7%. Экспортная выручка МСП составила 117,5 млрд долларов США за 2022 г. Наиболее популярная сфера малого бизнеса в Южной Корее – это производство. Большинство стран создают свои меры поддержки для малого бизнеса, в большинстве случаев данные меры заточены на создание различных программ, в которых предлагается сложносочиненный комплексный подход, использование цифровых платформ и т.д. Однако некоторые страны идут по более простому и понятному пути, а именно косвенная финансовая поддержка. Такой мерой поддержки малого бизнеса может быть исключение налоговой нагрузки с помощью обнуления налоговых ставок. Например, в Индии любой бизнес не уплачивает налоги, если годовая прибыль составляет менее 60 тыс. долларов США.

**3 Разработка** **предложений и рекомендаций** **по совершенствованию инструментов финансирования малого предпринимательства в РФ**

**3.1 Ключевые направления совершенствования инструментов финансирования малого предпринимательства в РФ**

Инструменты финансирования малого бизнеса в зарубежных странах достаточно разнообразны, как и в России. Однако зарубежные инструменты финансирования более проработаны, лояльнее и эффективнее. Иностранным предпринимателям доступна вся информация о возможных льготах на цифровых платформах, все данные сгруппированы и ясны для понимания. Иностранные институты поддержки активно занимаются вопросами развития малого бизнеса в странах еще с ХХ века, поэтому на текущий момент можно заметить сильные кластеры малого бизнеса.

В России же начали активно рассматривать вопрос важности развития малого бизнеса только в ХХI веке. В 2019 г. был создан национальный проект по поддержке МСП и государство начало принимать участие в активном развитии малого бизнеса. На данный момент механизм государственной поддержки малого бизнес не совершенен и требует доработок.

Предложения по совершенствованию инструментов финансирования основываются на улучшении механизма государственной поддержки малого бизнеса, а именно:

* предложен механизм стимулирования кооперации связей малых, средних и крупных субъектов бизнеса путем снижения налогооблагаемой базы последних;
* предложено введение налогового послабления по частичному освобождению от уплаты налога на прибыль и единого налога при УСН для новых субъектов малого бизнеса (впервые открываемых) вне зависимости от сферы деятельности (не только IT-компаниям);
* предложено введение послабления по налоговой нагрузке с помощью перевода малого предпринимательства на УСН вне зависимости от уровня их годового дохода;
* предложен кластерный подход финансирования малого бизнеса: комплексная поддержка государством нуждающихся и востребованных в стране кластеров (гарантии, гранты, налоговые льготы и др.), а не только отдельных предприятий.

Далее рассмотрим каждое предложение по отдельности и определим его эффективность.

**3.2 Механизм стимулирования кооперации связей малых, средних и крупных субъектов бизнеса**

Стимуляция кооперирования связей малых, средних и крупных предприятий дает возможность получить заказы от крупных компаний со стороны малого бизнеса за счет уменьшения налогооблагаемой базы у крупных и средних компаний. Благодаря снижению налогооблагаемой базы у средних и крупных предприятий будет уменьшена уплачиваемая сумма налога на прибыль.

Сэкономленные денежные средства могут быть вложены в дальнейшее развитие, расширение и модернизацию предприятий. Любая экономия может дать технологический и научно-технический толчок для развития отраслей, в которых заняты данные предприятия.

Для малого бизнеса такое нововведение может помочь в привлечении потенциальных постоянных клиентов, которые не только помогут им держаться на плаву, но и развиваться в будущем. Кроме финансовой поддержки, важно расценивать и психологическое воздействие на предпринимателя за счет увеличения потока клиентов, которое придает уверенность в своих силах, в выбранной сфере деятельности и увеличивает желание продолжать развивать свое дело. Особенно для начинающих предпринимателей это будет стимулом и мотивацией для текущего роста, в частности, если бизнес построен на своем увлечении, хобби. Введение данной меры предлагается на 5 лет. Стимуляция кооперирования связей малых, средних и крупных предприятий включает в себя следующие льготы:

* за взаимодействие более чем с 2 500 субъектами малого бизнеса в год, налогооблагаемая база уменьшается на 10 млн руб. при общей сумме цены договоров более 500 млн руб. в год;
* за взаимодействие более чем с 10 000 субъектами в год, налогооблагаемая база уменьшается на 20 млн руб. при общей сумме цены договоров более 5 млрд руб. в год.

Рассчитаем эффективность предложенной меры стимулирования кооперации связей малых, средних и крупных субъектов бизнеса (табл. 6).

Таблица 6 – Расчет эффективности предложения по стимуляции кооперирования связей малых, средних и крупных предприятий, при прочих равных условиях (составлено автором)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Расчет эффективности при прочих равных условиях | | | |
| Средний бизнес | | Крупный бизнес | |
| Текущая прибыль до налогообложения – 1 млрд руб. | | Текущая прибыль до налогообложения – 10 млрд руб. | |
| Сумма цены договоров с малыми предпринимателями более 500 млн руб. | | Сумма цены договоров с малыми предпринимателями более 5 млрд руб. | |
| Расчет налога на прибыль за 2024 г. | | | |
| Было | Стало | Было | Стало |
| 1 млрд руб. \* 20% = 200 млн руб. | (1 млрд руб. – 10 млн руб.) \* 20% = 198 млн руб. | 10 млрд руб. \* 20% = 2 млрд руб. | (10 млрд руб. – 20 млн руб.) \* 20% = 1,996 млрд руб. |
| Итого экономия: 2 млн руб. | | Итого экономия: 4 млн руб. | |
| Расчет налога на прибыль с учетом изменений с 2025 г. | | | |
| Было | Стало | Было | Стало |
| 1 млрд руб. \* 25% = 250 млн руб. | (1 млрд руб. – 10 млн руб.) \* 25% = 247,5 млн руб. | 10 млрд руб. \* 25% = 2,5 млрд руб. | (10 млрд руб. – 20 млн руб.) \* 25% = 2,495 млрд руб. |
| Итого экономия: 2,5 млн руб. | | Итого экономия: 5 млн руб. | |

По данным таблицы экономия для среднего бизнеса составляет 2 млн руб. при ставке налога 20%, при ставке 25% – 2,5 млн руб.

Для крупного бизнеса экономия составит 4 млн руб. при ставке налога 20%, при ставке 25% – 5 млн руб.

При этом средняя сумма таких договоров для малого предпринимателя будет 200 000 руб. в первом случае при уменьшении налогооблагаемой базы на 10 млн руб., во втором случае – 500 000 руб. при уменьшении налогооблагаемой базы на 20 млн руб.

Тем самым малые предприятия получат новые заказы и финансовую поддержку от среднего и малого бизнеса. Данное сотрудничество может привести к долгосрочным деловым отношениям и увеличения потока клиентов для малых предприятий.

**3.3 Дополнительные меры налогового стимулирования субъектов малого бизнеса**

Следующим предложением является налоговая поддержка для новых субъектов малого бизнеса (впервые открываемых). Данная поддержка поможет предпринимателям встать на ноги на стадии становления бизнеса. Положительный опыт налоговых каникул во время периода коронавирусной инфекции, говорит об эффективности данной меры и ее необходимости для усиления малого бизнеса в нашей стране.

Данную меру предполагается вводить на постоянной основе. Предлагаемая поддержка подразумевает предоставление налоговых каникул (вне зависимости от выбранной сферы деятельности).

Налоговые каникулы предусмотрены по налогу на прибыль в рамках общей системы налогообложения (ОСН) и по единому налогу в рамках упрощенной системы налогообложения (УСН). Ставки налогов представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Ставки налогов для новых субъектов малого бизнеса (впервые открываемых) в зависимости от года «жизни» бизнеса (составлено автором)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год «жизни» бизнеса | Ставка налога на прибыль (ОСН) | | Ставка единого налога (УСН) при | |
| по 2024 г. | с 2025 г. | объекте налогообложения «доходы» | объекте налогообложения «доходы минус расходы» |
| 1 г. | 0% | 0% | 0% | 0% |
| 2 г. | 10% | 12% | 2% | 8% |
| 3 г. | 15% | 18% | 4% | 12% |
| 4 г. и далее | 20% | 25% | 6% | 15% |

Постепенное увеличение налоговых ставок является косвенной мерой поддержки бизнеса со стороны государства. Такой подход к налогообложению, который включает в себя поэтапный переход к основной ставке налога, является наиболее актуальным и эффективным для финансовой поддержки малых предпринимателей.

У малых предприятий будет возможность нарастить производственную мощь и улучшить финансовые показатели бизнеса.

Рассчитаем на примере суммы налогов при постепенном увеличении ставок, которые необходимо уплатить малому бизнесу в бюджет (табл. 8).

В пример для расчета налога на прибыль возьмем стартовую годовую прибыль до налогообложения в сумме 1 млн руб. и будем увеличивать каждый год на 500 тыс. руб.

Для расчета единого налога на УСН возьмем годовой доход в сумме 1 млн руб. и будем также увеличивать каждый год на 500 тыс. руб.

Годовую сумму расходов возьмем из расчета 60% от суммы годового дохода, объем расходов будет пропорционально расти.

Таблица 8 – Расчет подлежащих к уплате сумм налогов при постепенном увеличении ставок (составлено автором)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год «жизни» бизнеса | Годовая прибыль/ годовой доход, руб. | Сумма налога на прибыль (ОСН) к уплате | | Сумма единого налога (УСН) к уплате при | |
| по 2024 г. | с 2025 г. | объекте налогообложения «доходы» | объекте налогообложения «доходы минус расходы» |
| 1 г. | 1 млн | 1 000 000 \* 0% = 0 руб. | 1 000 000 \* 0% = 0 руб. | 1 000 000 \* 0% = 0 руб. | (1 000 000 – 600 000) \* 0% = 0 руб. |
| 2 г. | 1,5 млн | 1 500 000 \* 10% = 150 000 руб. | 1 500 000 \* 12% = 180 000 руб. | 1 500 000 \* 2% = 30 000 руб. | (1 500 000 – 900 000) \* 8% = 48 000 руб. |
| 3 г. | 2 млн | 2 000 000 \* 15% = 300 000 руб. | 2 000 000 \* 18% = 360 000 руб. | 2 000 000 \* 4% = 80 000 руб. | (2 000 000 – 1 200 000) \* 12% = 96 000 руб. |
| 4 г. и далее | 2,5 млн | 2 500 000 \* 20% = 500 000 руб. | 2 500 000 \* 25% = 625 000 руб. | 2 500 000 \* 6% = 150 000 руб. | (2 500 000 – 1 500 000) \* 15% = 150 000 руб. |

Согласно полученным данным при общей системе налогообложения малому предпринимателю при постепенном переходе к основной ставке налога 20% за 4 года необходимо будет перечислить в бюджет 950 000 руб., при переходе к основной ставке налога 25% – 1 165 000 руб.

С учетом изменений в налоговом законодательстве с 2025 г. общая сумма к уплате увеличится на 215 000 руб. при предлагаемом постепенном переходе к основной ставке налога на прибыль.

При упрощенной системе налогообложения общая сумма к перечислению в бюджет при объекте налогообложения «доходы» составит 260 000 руб., при объекте налогообложения «доходы минус расходы» – 294 000 руб.

Рассчитаем суммы налогов при текущих условиях, которые необходимо уплатить малому бизнесу в бюджет (табл. 9). Суммы годовых доходов и расходов возьмем идентично расчету выше при постепенном увеличении ставок.

Таблица 9 – Расчет подлежащих к уплате сумм налогов при текущих установленных ставках (составлено автором)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год «жизни» бизнеса | Годовая прибыль/ годовой доход, руб. | Сумма налога на прибыль (ОСН) к уплате | | Сумма единого налога (УСН) к уплате при | |
| по 2024 г. | с 2025 г. | объекте налогообложения «доходы» | объекте налогообложения «доходы минус расходы» |
| 1 г. | 1 млн | 1 000 000 \* 20% = 200 000 руб. | 1 000 000 \* 25% = 250 000 руб. | 1 000 000 \* 6% = 60 000 руб. | (1 000 000 – 600 000) \* 15% = 60 000 руб. |
| 2 г. | 1,5 млн | 1 500 000 \* 20% = 300 000 руб. | 1 500 000 \* 25% = 375 000 руб. | 1 500 000 \* 6% = 90 000 руб. | (1 500 000 – 900 000) \* 15% = 90 000 руб. |
| 3 г. | 2 млн | 2 000 000 \* 20% = 400 000 руб. | 2 000 000 \* 25% = 500 000 руб. | 2 000 000 \* 6% = 120 000 руб. | (2 000 000 – 1 200 000) \* 15% = 120 000 руб. |
| 4 г. и далее | 2,5 млн | 2 500 000 \* 20% = 500 000 руб. | 2 500 000 \* 25% = 625 000 руб. | 2 500 000 \* 6% = 150 000 руб. | (2 500 000 – 1 500 000) \* 15% = 150 000 руб. |

Согласно полученным данным при общей системе налогообложения малому предпринимателю при текущей ставке налога на прибыль 20% за 4 года необходимо будет перечислить в бюджет 1 400 000 руб., при основной ставке налога на прибыль 25% – 1 750 000 руб.

С учетом изменений в налоговом законодательстве с 2025 г. общая сумма к уплате налога на прибыль увеличится на 350 000 руб.

При упрощенной системе налогообложения общая сумма к перечислению в бюджет составит 420 000 руб. при любом объекте налогообложения.

Рассмотрев суммы налогов, можно посчитать эффективность предложения по налоговой поддержки для новых субъектов малого бизнеса (впервые открываемых).

Расчет эффективности приведен в таблице 10 с учетом данных, полученных в таблицах 8 и 9.

Таблица 10 – Расчет эффективности предложения по налоговой поддержке для новых субъектов малого бизнеса (впервые открываемых) (составлено автором)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год «жизни» бизнеса | Сумма налога на прибыль (ОСН) к уплате | | | | Сумма единого налога (УСН) к уплате при | | | |
| по 2024 г. | | с 2025 г. | | объекте налогообложения «доходы» | | объекте налогообложения «доходы минус расходы» | |
| Было | Стало | Было | Стало | Было | Стало | Было | Стало |
| 1 г. | 200 000 руб. | 0 руб. | 250 000 руб. | 0 руб. | 60 000 руб. | 0 руб. | 60 000 руб. | 0 руб. |
| 2 г. | 300 000 руб. | 150 000 руб. | 375 000 руб. | 180 000 руб. | 90 000 руб. | 30 000 руб. | 90 000 руб. | 48 000 руб. |
| 3 г. | 400 000 руб. | 300 000 руб. | 500 000 руб. | 360 000 руб. | 120 000 руб. | 80 000 руб. | 120 000 руб. | 96 000 руб. |
| 4 г. и далее | 500 000 руб. | 500 000 руб. | 625 000 руб. | 625 000 руб. | 150 000 руб. | 150 000 руб. | 150 000 руб. | 150 000 руб. |
| Итого | 1 400 000 руб. | 950 000 руб. | 1 750 000 руб. | 1 165 000 руб. | 420 000 руб. | 260 000 руб. | 420 000 руб. | 294 000 руб. |

По данным таблицы за 4 года существования предприятия при уплате налога на прибыль по ставке 20% экономия составит 450 000 руб., по ставке 25% – 585 000 руб. При уплате единого налога на УСН за 4 года существования предприятия по объекту налогообложения «доходы» экономия составит 160 000 руб., по объекту налогообложения «доходы минус расходы» – 126 000 руб.

Экспериментальной мерой для уже существующих субъектов малого бизнеса может стать также введение послабления по налоговой нагрузке с помощью перевода малого предпринимательства на УСН вне зависимости от годового дохода, с условием сохранения других критериев, установленных в ст. 346.12 Налогового кодекса РФ.

Например, число работников предприятия не должно превышать 100 человек, предприятие не занимается запрещенным видом деятельности для УСН. С 1 января текущего года для перехода на УСН лимит установлен предельный размер дохода. Он не должен превышать с учетом коэффициента 265,8 млн рублей. С 1 января 2025 г. доход не должен превышать 450 млн руб. без учета коэффициента.

Данная мера нацелена на те предприятия, которые не соответствуют критерию по уровню дохода для перехода на УСН. Введение послабления по налоговой нагрузке с помощью перевода малого предпринимательства на УСН вне зависимости от их годового дохода предлагается запустить на 3 года. Малые предприниматели при переходе на УСН будут использовать все блага данной системы налогообложения (табл. 11).

Таблица 11 – Различия общей и упрощенной систем налогообложения (составлено автором на основе [39])

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Сравнительные характеристики | Система налогообложения | | | |
| Общая до 2025 г. | Общая с 2025 г. | Упрощенная до 2025 г. | Упрощенная с 2025 г. |
| 1. Объект налогообложения | Прибыль | Прибыль | Доходы или доходы минус расходы | Доходы или доходы минус расходы |
| 2. Ставки налогов: | | | | |
| налог на прибыль | 20% | 25% | – | – |
| единый налог | – | – | 6% и 15% | 6% и 15% |
| налог на добавленную стоимость (НДС) | 0%, 10%, 20% | 0%, 10%, 20% | – | 5%, 7%, 10%, 20% |
| налог на имущество | 2,2% | 2,5% | – | – |
| налог на доходы физических лиц (НДФЛ) с предпринимательских доходов | 13%, 15% | 13%, 15%, 18%, 20%, 22% | – | – |
| 3. Отчетность | Общий вид | Общий вид | Упрощенный вид | Упрощенный вид |
| 4. Условия применения для малых предпринимателей | Без ограничений | Без ограничений | Ограничения по применению | Ограничения по применению |

Согласно таблице 11 предприниматели на упрощенной системе налогообложения меньше освобождены от уплаты многих налогов, бюрократических аспектов, могут самостоятельно выбрать наиболее выгодный объект налогообложения. Однако существует ряд условий для применения рассмотренной системы налогообложения. Для расчета экономии необходимы входные данные. Возьмем для примера следующие данные:

* сумма годового дохода составляет 650 млн руб. без НДС;
* сумма расходов составляет 455 млн руб. без НДС;
* деятельность облагается НДС по ставке 20%, налогооблагаемая база по НДС равна 600 млн руб., входной НДС равен 56 млн руб.;
* среднегодовая стоимость имущества составляет 120 млн руб.;
* личный доход владельца бизнеса до налогообложения за год 10 млн руб.

Объект налогообложения для УСН выберем доходы минус расходы. Расходы для УСН уменьшены на сумму налога на имущество по ОСН. Рассмотрим на примере какая экономия по суммам налогов получится у малого предпринимателя при переходе на УСН (табл. 12).

Таблица 12 – Расчет подлежащих к уплате сумм налогов при разных системах налогообложения (составлено автором)

| Наименование налога | Суммы налогов в соответствии с системой налогообложения | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Общая до 2025 г. | Упрощенная до 2025 г. | Общая с 2025 г. | Упрощенная с 2025 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Налог на прибыль | (650 млн руб. – 455 млн руб.) \* 20% = 39 млн руб. | – | (650 млн руб. – 455 млн руб.) \* 25% = 48,75 млн руб. | – |
| Единый налог | – | (650 млн руб. – 452,36 млн руб.) \* 15% = 28,854 млн руб. | – | (650 млн руб. – 452,36 млн руб.) \* 15% = 28,854 млн руб. |
| Налог на добавленную стоимость к уплате | 600 млн руб. \* 20% – 56 млн руб. = 64 млн руб. | – | 600 млн руб. \* 20% – 56 млн руб. = 64 млн руб. | 600 млн руб. \* 20% – 56 млн руб. = 64 млн руб. |
| Налог на имущество | 120 млн руб. \* 2,2% = 2,64 млн руб. | – | 120 млн руб. \* 2,5% = 3 млн руб. | – |

Продолжение таблицы 12

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Налог на доходы физических лиц с предпринимательских доходов | 5 млн руб. \* 13% + 5 млн руб. \* 15% = 1,4 млн руб. | – | 2,4 млн руб. \* 13% + 2,6 млн руб. \* 15% + 5 млн руб. \* 18% = 1,602 млн руб. | – |
| Итого к перечислению в бюджет | 107,04 млн руб. | 28,854 млн руб. | 117,352 млн руб. | 92,854 млн руб. |

Таким образом, при переходе на УСН до изменений налогового законодательства 2025 г. экономия по налогам составит 78,186 млн руб. С учетом изменений 2025 г. экономия составит 24,498 млн руб. Данная экономия дает возможность для дальнейшего развития, расширения и модернизации бизнеса.

**3.4 Кластерный подход финансирования малого бизнеса**

Еще одним предложением является кластерный подход финансирования малого бизнеса. Представляет собой комплексную поддержку государством нуждающихся и востребованных в стране кластеров (гарантии, гранты, налоговые льготы и др.), а не только отдельных предприятий.

Достоинствами кластерного подхода финансирования являются: укрепление инфраструктуры кластеров; улучшение качества и увеличение количества разнообразной продукции, работ, услуг; стимуляция конкуренции как толчка для развития, расширения и модернизации предприятий; формирование конкурентоспособных кластеров для усиления и развития рынка страны; повышение инвестиционной привлекательности кластеров.

Рассмотрим кластерное финансирование на примере нескольких востребованных кластеров и какие результаты такое финансирование принесет стране (табл. 13).

Таблица 13 – Оценка эффективности кластерного подхода финансирования малого бизнеса (составлено автором)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование кластера | Мера поддержки малого бизнеса | Прогнозируемый результат |
| 1 | 2 | 3 |
| Автомобильный | Создание отдельного специализирующегося государственного фонда финансирования | Увеличение российского ассортимента запасных частей для автомобилей |
|  | Создание собственной программы льготного кредитования | Увеличение количества малых автомобильных производителей |
| Субсидии на покупку производственного оборудования | Рост и совершенствование автомобильного производства |
| Налоговые послабления (налоговые каникулы и льготы) | Рост технологического прогресса страны |
|  | Повышение инвестиционной привлекательности автомобильного кластера |
| Медицинский | Создание программ по поддержке малых клиник и медицинских учреждений | Улучшение качества оказываемой медицинской помощи |
| Стимулирование научных исследований в области медицины | Повышение доступности медицинских услуг, в частности для регионов |
| Налоговые послабления (налоговые каникулы и льготы) | Региональное развитие медицины |
| Усиление кластера медицинских услуг |
| Субсидии на покупку медицинского оборудования, инвентаря и препаратов | Улучшение здоровья населения |
| Увеличение работоспособного слоя населения |
| Производственный: микроэлектроника | Создание программ по стимулированию производства и поддержке малых предприятий, осуществляющих свою деятельность в области микроэлектроники | Рост технологического прогресса страны |
| Увеличение российского ассортимента микроэлектроники |
| Стимулировании коопераций крупного, среднего и малого бизнес (стажировки, консультации и др.) | Улучшение качества российского ассортимента микроэлектроники |
|  | | |
| Продолжение таблицы 13 | | |
| 1 | 2 | 3 |
|  | Субсидии на покупку производственного оборудования | Повышение инвестиционной привлекательности кластера микроэлектроники |
| Налоговые послабления (налоговые каникулы и льготы) |
| Экологический | Стимулирование переработки отходов (финансирование инвестиционных проектов, гранты и др.) | Улучшение экологической обстановки в стране, уменьшение влияния загрязнений на окружающую среду |
| Субсидии на покупку перерабатывающего оборудования и производство товаров из переработанного сырья | Эффективное использование ресурсов и сохранение природных ресурсов |
| Снижение потребления энергии |
| Льготное кредитование | Снижение количества отходов и мусорных полигонов |
| Налоговые послабления (налоговые каникулы и льготы) | Улучшение качества жизни населения |

Таким образом, при кластерном подходе финансирования возможно не только ускорить научно-технический, технологический прогресс, но и улучшить качество и продолжительность жизни населения.

Увеличение количества малых предприятий не только усилит кластеры в стране, но и создаст новые рабочие места для населения и снизит процент безработицы.

Бюджетные средства получат малые предприятия по всей стране в рамках кластеров. Таким образом, будут развиваться сферы деятельности не только в центральной части страны, но и в отдаленных территориях. Например, на Дальнем Востоке, где процент инноваций не высок. В рамках популяризации регионов особенно важно создавать благоприятные условия для туристов и граждан страны.

**3.5 Эффективность предложений и рекомендаций по поддержке малого предпринимательства в РФ**

Все вышеперечисленные предложения направлены на поддержку малого бизнеса и требует выделения дополнительных бюджетных средств, что повышает расходы государства. Рассмотрим подробнее с помощью каких мер можно восполнить бюджет, чтобы не получить дефицит бюджета по итогам года.

За 2023 г. доходы консолидированного бюджета по налогу на прибыль составили 7 922,5 млрд руб., за 2022 г. – 6 355,9 млрд руб., за 2021 г. – 6 082,2 млрд руб. Доход от поступлений по налогу на прибыль в 2023 г. увеличился на 1 566,6 млрд руб. по сравнению с 2022 г., прирост составил около 25%. В 2024 г. с учетом инфляции и других факторов увеличение поступлений по налогу на прибыль можно ожидать в сумме 1,6 трлн руб., общая сумма – 9 522,5 млрд руб.

С 2025 г. согласно поправкам в Налоговый кодекс РФ ставка налога на прибыль будет 25%, налоговые поступления увеличатся на 5%. Если отталкиваться от прогноза на 2024 г., то в 2025 г. без учета повышения ставок поступления составят 11 122 млрд руб. С учетом изменений ожидается более 13 903 млрд руб., которые будут перечислены в бюджет.

Таким образом, увеличение поступлений по налогу на прибыль с учетом повышения ставки налога составляет 2,78 трлн руб., которые могут быть направлены на развитие и поддержку малого бизнеса.

Увеличение ставок касается налога на имущество и налога на доходы физических лиц с прогрессивными ставками, благодаря прогрессивному налогообложению значительно увеличится поток налоговых поступлений. По налогу на имущество принято увеличение максимальной ставки с 2,2% до 2,5% в 2025 г. За 2023 г. поступления по налогу на имущество составили 1 683,1 млрд руб., за 2022 г. – 1 633,4 млрд руб., за 2021 г. – 1 444,4 млрд руб.

Доход от поступлений по налогу на имущество в 2023 г. увеличился на 49,7 млрд руб. по сравнению с 2022 г., прирост составил около 3%. При увеличении поступлений в 2024 г. по аналогии с 2023 г., сумма составит 1 733 млрд руб.

Если отталкиваться от прогноза на 2024 г., то в 2025 г. без учета изменений поступления составят 1 788 млрд руб. С учетом увеличения ставок налога ожидается более 1 791 млрд руб., которые будут перечислены в бюджет.

Таким образом, увеличение поступлений по налогу на имущество с учетом повышения ставки налога составляет 3 млрд руб., которые могут быть направлены на развитие и поддержку малого бизнеса.

За 2023 г. доходы консолидированного бюджета по НДФЛ составили 6 539,1 млрд руб., за 2022 г. – 5 729,1 млрд руб., за 2021 г. – 4 883,1 млрд руб. Доход от поступлений по НДФЛ в 2023 г. увеличился на 810 млрд руб. по сравнению с 2022 г., прирост составил около 14%. В 2024 г. с учетом индексации заработных плат и других факторов увеличение поступлений по НДФЛ можно ожидать в сумме 784,7 млрд руб., т.е. 7 323,8 млрд руб. Если отталкиваться от прогноза на 2024 г., то в 2025 г. без учета изменений поступления составят 8 108 млрд руб. С учетом прогрессивных ставок налога ожидается более 8,65 трлн руб., которые будут перечислены в бюджет.

Таким образом, увеличение поступлений по НДФЛ с учетом прогрессивных ставок налога составляет 542 млрд руб., которые могут быть направлены на развитие и поддержку малого бизнеса.

Еще одним источников для поддержки малого бизнеса может стать налог на сверхприбыль. В 2023 г. был принят Федеральный закон № 414-ФЗ «О налоге на сверхприбыль», однако он налог нес единоразовый характер, основная ставка составила 10% [40]. Благодаря введенному налогу на сверхприбыль в бюджет дополнительно поступило в общей сумме 318,8 млрд руб. за 2023 г. и начало 2024 г.

Для определения налоговой базы учитывалось превышение среднеарифметической прибыли за 2021-2022 г. над 2018-2019 гг. Однако большинство налогоплательщиков перечислили обеспечительный платеж, в следствие чего ставка налога уменьшилась до 5% согласно закону.

Соответственно при ставке 10%, поступления бы были больше, как минимум, в 1,5 раза и составили бы более 450 млрд руб.

При введении данного налога на постоянной основе будут получены дополнительные средства, которые могут быть направлены на развитие малого бизнеса. Сумма таких поступлений в консолидированный бюджет страны будет составлять более 375 млрд руб. при ставке налога 10%.

Поскольку налогооблагаемая база по налогу на сверхприбыль составила более 3,8 трлн руб. при расчете, что 60% налогоплательщиков в 2023 г. воспользовались возможностью снизить ставку налога до 5%.

Принимая во внимание вышеперечисленные предложения по совершенствованию механизма государственной поддержки малого бизнеса, малые предприниматели в Российской Федерации смогут почувствовать большую уверенность в успешном начале и дальнейшем развитии своего дела.

Кроме того, увеличится число малых и средних предприятий, в частности число средних предприятий увеличится за счет развития и расширения малых, и снизится вероятность ранних банкротств. Таким образом, государство будет уделять больше внимания для стимулирования предпринимательской деятельности.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Финансовые инструменты – это неотъемлемая часть финансовой системы, направленная на поддержку бизнеса и являющая рычагом для создания или развития любого предприятия.

Недостаток финансирования малого бизнеса может не только разрушить все планы на дальнейшее расширение бизнеса, но и поставить под угрозу саму деятельность предприятия. Поскольку в секторе малого предпринимательства реализуется основная масса национальных ресурсов, проблемы деятельности малых предприятий и поиск путей их развития являются одними из самых приоритетных направлений экономических исследований.

Для малых предпринимателей важно понять механизм работы того или иного инструмента финансирования для осуществления своих целей по открытию или дальнейшему развития его бизнеса. Учитывая всевозможные риски и факторы по использованию финансового инструмента, изучив их механизм действия и установленные условия по ним, поняв доступность каждого из них у предпринимателей появится уверенность в гарантированном получении финансирования.

Управление финансами имеет много преимуществ, и первое заключается в том, что предприниматели могут быть хорошо подготовлены к этим рискам, которые могут возникнуть в будущем, когда у них будет хороший доход. Даже если риск все-таки возникнет, они смогут сохранить свой нынешний уровень жизни. Во-вторых, управление деньгами дает нам лучшее понимание финансового положения предприятия. В-третьих, добиться сохранения и приумножения активов, предприниматели могут зарабатывать деньги и получать дополнительный доход за счет разумного распределения активов, чтобы реализовать дальнейшее сохранение и приумножение активов. Например, использование средств для покупки финансовых продуктов и дальнейшего получения финансового дохода с их помощью. В-четвертых, обеспечение безопасности для будущей жизни. Разумное планирование и распределение средств через управление финансами, установка порогового минимального уровня ликвидности, инвестирование с целью заработка большего количества денег и приобретение страховки в соответствии с личными потребностями может обеспечить защиту на будущую жизнь.

Согласно проведенному анализу, государственные программы в РФ направлены на развитие малого бизнеса на разных стадиях их становления. Поддержка осуществляется от проработки сгенерированной идеи до выхода на зарубежный рынок. Целью Правительства РФ является разнообразие и развитие альтернативных финансовых инструментов. Кроме финансовой поддержки, на сегодняшний день осуществляются информационные, консультационные услуги для предпринимателей, так же новички в бизнесе могут получить консультацию у опытных предпринимателей и заручится поддержкой инвестиционных фондов. Однако существуют административные и бюрократические препятствия, что затрудняет и затягивает процесс получения необходимого объема финансирования.

В развитых странах вопросами поддержки малого бизнеса начали заниматься раньше, поэтому меры поддержки в зарубежных странах более проработанные и основываются на собственной статистике. В частности, можно назвать США «кузницей» малого предпринимательства. В США достаточно высокий уровень государственной поддержки малого бизнеса, также не отстает и Европейский союз с своими государственными программами и целями по развитию бизнеса [51]. В странах Азии закреплены акселераторы для поддержки малого бизнеса, малые предприниматели активно контактирует с опытными наставниками, средним и крупным бизнесом. В развитых странах оказывается целый комплекс услуг для поддержки субъектов малого предпринимательства. Для России же данный путь только начинается. После изучения успешного зарубежного опыта, активно были внедрены адаптированные для нашей страны меры поддержки малого бизнеса.

На основании проведенного анализа мер поддержки малого бизнес были составлены предложения по совершенствованию инструментов финансирования в РФ, была проанализирована эффективность по каждому из предложенных нововведений. Предложения основываются на улучшении механизма государственной поддержки малого бизнеса, а именно:

* предложен механизм стимулирования кооперации связей малых, средних и крупных субъектов бизнеса путем снижения налогооблагаемой базы последних. Благодаря снижению налогооблагаемой базы у средних и крупных предприятий будет уменьшена уплачиваемая сумма налога на прибыль, а малым предприятиям поступят предложения на заключения новых договоров, и увеличится количество клиентов, деловых партнеров. Средняя сумма таких договоров будет 200 тыс. руб. в первом случае при уменьшении налогооблагаемой базы на 10 млн руб., во втором случае – 500 тыс. руб. при уменьшении налогооблагаемой базы на 20 млн руб. Субъекты малого бизнеса смогут получить как долгосрочные деловые отношения, так и информационную помощь при взаимодействии с уже сформировавшимися предприятиями;
* предложено введение налогового послабления по частичному освобождению от уплаты налога на прибыль и единого налога при УСН для новых субъектов малого бизнеса (впервые открываемых) вне зависимости от сферы деятельности (не только IT-компаниям). Предлагаемая поддержка подразумевает предоставление налоговых каникул (вне зависимости от выбранной сферы деятельности) в первый год жизни предприятия, с 2 года до 4 года «жизни» предприятия постепенное увеличение налоговых ставок, с 4 года возврат к основным ставкам. Постепенное увеличение налоговых ставок позволит новых предприятиям улучшить качество и объем производства, работ, услуг и нарастить количество постоянных клиентов для выхода на стабильный уровень дохода. Данный подход к налогообложению является наиболее эффективным для финансовой поддержки малых предпринимателей;
* предложено введение послабления по налоговой нагрузке с помощью перевода малого предпринимательства на УСН вне зависимости от уровня их годового дохода, с условием сохранения других критериев, установленных в ст. 316.12 Налогового кодекса РФ. Данная мера нацелена только на те предприятия, которые не соответствуют критерию по уровню дохода для перехода на УСН. Благодаря переходу с ОСН на УСН, малый бизнес сможет использовать льготы данной системы налогообложения. В частности, у малых предпринимателей появится экономия из-за снижения налоговой нагрузки и возможность вложить высвобожденные денежные средства в развитие предприятия и увеличить производство, расширить объем выполняемых работ, оказываемых услуг;
* предложен кластерный подход финансирования малого бизнеса: комплексная поддержка государством нуждающихся и востребованных в стране кластеров (гарантии, налоговые льготы и др.), а не только отдельных предприятий. Такой подход позволит усилить востребованные отрасли в стране, разнообразить рынок и повысить инвестиционную привлекательность кластеров, а благодаря увеличению субъектов малого бизнеса создать новые рабочие места.

Вышеперечисленные предложения направлены на увеличение числа и укрепление малого бизнеса в России, расширения действующих производств и поддержку будущих предпринимателей, нацеленных на открытие собственного предприятия.

**Список используемых источников**

1. Абдулаев, Г. М. Показатели заемных средств и их классификация / Г. М. Абдулаев // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 6(119). – С. 1033-1038. – DOI 10.34925/EIP.2020.119.6.217. – EDN AQSTOA. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42999023 (дата обращения: 01.07.2024);
2. Анюшенкова, О. Н. Государственно-частное партнёрство в условиях кризиса / О. Н. Анюшенкова, А. М. Игнатьев // Самоуправление. – 2021. – № 2(124). – С. 21-24. – EDN HTQQYQ. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45661275 (дата обращения: 01.08.2024);
3. Анюшенкова, О. Н. Зарубежный опыт механизма государственной поддержки малого бизнеса / О. Н. Анюшенкова // Самоуправление. – 2022. – № 1(129). – С. 116-119. – EDN FPVXSR. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=48009677 (дата обращения: 10.08.2024);
4. Арутюнян, С. А. В чём опасность современных инвестиционных инструментов / С. А. Арутюнян // ПРОБЛЕМЫ и ПЕРСПЕКТИВЫ в МЕЖДУНАРОДНОМ ТРАНСФЕРЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: сборник статей Международной научно-практической конференции, Магнитогорск, 12 июня 2021 года. – Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "ОМЕГА САЙНС", 2021. – С. 112-115. – EDN LRKMTC. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46165568 (дата обращения: 10.08.2024);
5. Борталевич, С. И. Опыт развитых стран мирового пространства в разработке и распространении финансовых инклюзивных форм поддержки малого и среднего предпринимательства / С. И. Борталевич, Г. М. Махкамова // Проблемы рыночной экономики. – 2023. – № 4. – С. 38-57. – DOI 10.33051/2500-2325-2023-4-38-57. – EDN DNJDGS. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=62593280 (дата обращения: 10.08.2024);
6. Булатова, К. С. Зарубежный опыт государственной поддержки стартапов и субъектов малого среднего предпринимательства / К. С. Булатова, Т. В. Фрольченко, И. А. Мисинева // Актуальные проблемы авиации и космонавтики: сборник материалов IX Международной научно-практической конференции, посвященной Дню космонавтики. В 3-х томах, Красноярск, 10–14 апреля 2023 года. Том 3. – Красноярск: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева", 2023. – С. 612-614. – EDN AQRGPX. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54818465 (дата обращения: 12.08.2024);
7. Бухгалтерский учет, налогообложение, аудит в РФ. URL: https://www.audit-it.ru (дата обращения: 06.08.2024);
8. Воротникова, А. М. Инвестирование в реальные инвестиционные инструменты / А. М. Воротникова, С. А. Антоненко // Оралдың ғылым жаршысы. – 2023. – Т. 2, № 3. – С. 19-29. – EDN OBXDDA. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50370154 (дата обращения: 05.07.2024);
9. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства - получателей поддержки Вход для организаций, предоставляющих поддержку. URL: https://rmsp-pp.nalog.ru/statistics.html#statdate=15.05.2024 (дата обращения: 27.07.2024);
10. Заболоцкая, В. В. Применение опыта Японии для развития инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса Краснодарского края (часть 1) / В. В. Заболоцкая, А. К. Кочиева, Т. С. Шакирова // Экономика: теория и практика. – 2021. – № 4(64). – С. 88-96. – DOI 10.31429/2224042X\_2021\_64\_88. – EDN XLFKAH. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47484270 (дата обращения: 11.08.2024);
11. Заболоцкая, В. В. Применение опыта Японии для развития инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса Краснодарского края (часть 2) / В. В. Заболоцкая, А. К. Кочиева, Т. С. Шакирова // Экономика: теория и практика. – 2022. – № 1(65). – С. 43-52. – DOI 10.31429/2224042X\_2022\_65\_43. – EDN SYTBNB. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=48102790 (дата обращения: 11.08.2024);
12. Задруцкая, К. Р. Роль малого и среднего бизнеса в современной экономике России и создание условий для роста / К. Р. Задруцкая, Е. А. Кудлаенко, О. В. Медведева // Экономические исследования и разработки. – 2022. – № 12. – С. 140-144. – DOI 10.54092/25420208\_2022\_12\_139. – EDN MHEQKW. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50365276 (дата обращения: 02.07.2024);
13. Знания - Статьи // Деловая среда. URL: https://dasreda.ru/learn/blog (дата обращения: 11.07.2024);
14. Зурин, М. В. Цифровые технологии и новые формы привлечения инвестиционного капитала / М. В. Зурин // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2019. – Т. 5, № 3. – С. 128-133. – EDN BCNBTA. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37238296 (дата обращения: 04.07.2024);
15. Искосков, М. О. Сравнительный анализ инструментов финансирования инновационных проектов в условиях усиления санкционной нагрузки на экономику / М. О. Искосков, Е. А. Потапова // Фундаментальные исследования. – 2022. – № 7. – С. 41-46. – DOI 10.17513/fr.43281. – EDN QOKDBV. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49277995 (дата обращения: 21.07.2024);
16. Ключевые поправки в порядок налогообложения юридических и физических лиц. URL: https://assets.kept.ru/upload/pdf/2024/07/ru-key-amendments-to-taxation-of-legal-entities-and-individuals-kept-review.pdf (дата обращения: 16.08.2024);
17. Контур.Экстерн — отправка отчётности через интернет. URL: https://www.kontur-extern.ru (дата обращения: 06.08.2024);
18. Лебедев, Н. А. Зарубежный опыт организации малых форм предпринимательства / Н. А. Лебедев, С. Я. Ляхомский // ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ, стран: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ и современные АСПЕКТЫ: сборник статей VIII Международной научно-практической конференции, Пенза, 05 декабря 2022 года. – Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2022. – С. 152-155. – EDN ZHUCHL. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49860123 (дата обращения: 12.08.2024);
19. Левченко, Т. А. Система государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Китае: современное состояние и пути развития / Т. А. Левченко // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т. 6, № 3(20). – С. 235-238. – EDN ZMLAUV. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30271199 (дата обращения: 11.08.2024);
20. Лю, Х. Проблемы финансирования малых предприятий Китая и меры противодействия / Х. Лю // Научный аспект. – 2021. – Т. 6, № 2. – С. 603-608. – EDN SFPBYR. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46443468 (дата обращения: 11.08.2024);
21. Моради Сани, Н. Финансовые инструменты: теоретические подходы к определению их сущности / Н. Моради Сани // Банковский вестник. – 2018. – № 6(659). – С. 52-59. – EDN KOHNCJ. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37184343 (дата обращения: 02.07.2024);
22. Мосева Д.Н., Зарубежный опыт государственной поддержки малого и среднего предпринимательства / Д. Н. Мосева. - Текст: прямой // Молодой ученый. - 2021. - №6 (348). - С. 348-350. URL: https://moluch.ru/archive/348/78263/ (дата обращения: 12.08.2024);
23. Московская Биржа. URL: https://www.moex.com (дата обращения: 16.07.2024);
24. Налог-налог.ру – налоговые новости и статьи. URL: https://nalog-nalog.ru (дата обращения: 06.08.2024);
25. Намятова, Л. Е. Введение в экономическую теорию: Учебник для студентов вузов, аспирантов и преподавателей, научных и практических работников экономических специальностей / Л. Е. Намятова. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "КОЛ ЛОК", 2023. – 302 с. – ISBN 978-5-6044625-4-6. – EDN NDWRER. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50241871 (дата обращения: 01.07.2024);
26. Национальный онлайн-портал для предпринимателей Мойбизнес.рф. URL: https://мойбизнес.рф/ (дата обращения: 30.06.2024);
27. Новости фондового рынка, ценных бумаг и экономики, прогнозы и анализ – Финам.Ру. URL: https://www.finam.ru (дата обращения: 10.07.2024);
28. Нурлаева, Н. Р. Виды и особенности финансовых инструментов / Н. Р. Нурлаева // Наука через призму времени. – 2022. – № 7(64). – С. 22-24. – EDN YOWKFK. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49168313 (дата обращения: 01.07.2024);
29. Огнева, Н. Ф. Планирование источников финансирования инвестиционных проектов / Н. Ф. Огнева, И. В. Броян // Бизнес. Образование. Право. – 2022. – № 3(60). – С. 18-23. – DOI 10.25683/VOLBI.2022.60.302. – EDN OACQMS URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49341716 (дата обращения: 02.07.2024);
30. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. URL: https://www.nalog.gov.ru (дата обращения: 04.08.2024);
31. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru (дата обращения: 01.07.2024);
32. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации | Банк России. URL: https://cbr.ru/ (дата обращения: 03.07.2024);
33. Пересмотр долгосрочных трендов развития малого и среднего предпринимательства в России и регионах в постсоветский период / В. А. Баринова, С. П. Земцов, А. А. Михайлов, Ю. В. Царева // Экономическое развитие России. – 2022. – Т. 29, № 7. – С. 29-44. – EDN QAMGXS. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49251513 (дата обращения: 02.08.2024);
34. Пиньковецкая, Ю. С. Некоторые инструменты альтернативного финансирования малых и средних предприятий: опыт зарубежных стран / Ю. С. Пиньковецкая // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. – 2021. – Т. 6, № 1(19). – С. 109-122. – DOI 10.21603/2500-3372-2021-6-1-109-122. – EDN QYDAOR. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45067423 (дата обращения: 05.08.2024);
35. Пичугин, Д. В. Альтернативные методы привлечения инвестиций в нынешних реалиях российского бизнеса / Д. В. Пичугин // Вестник науки и образования. – 2018. – Т. 2, № 1(37). – С. 55-59. – EDN YLVHIZ. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32283758 (дата обращения: 01.07.2024);
36. Полтева, Т. В. Анализ источников финансирования деятельности компании / Т. В. Полтева, К. Ю. Курилов // Карельский научный журнал. – 2018. – Т. 7, № 4(25). – С. 101-105. – EDN YUOGTJ. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36817896 (дата обращения: 01.07.2024);
37. Профатилов, Д. А. Краудфандинг: финансовый инструмент реализации инвестиционных проектов и оценка его эффективности / Д. А. Профатилов // Государственное и муниципальное управление в Камчатском крае: проблемы и пути решения: Сборник научно-практических работ / Под редакцией М.Р Плотницкой. – Петропавловск-Камчатский: Камчатский государственный технический университет. Камчатпресс, 2018. – С. 17-24. – EDN VRHLIA. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36772595 (дата обращения: 15.07.2024);
38. РБК Тренды – Кто и как меняет глобальную экономику. URL: https://trends.rbc.ru (дата обращения: 23.07.2024);
39. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) : часть вторая : текст с изменениями и дополнениями на 29 октября 2024 года : принят Государственной Думой 19 июля 2000 года. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 28.07.2024);
40. Российская Федерация. Законы. О налоге на сверхприбыль : Федеральный закон № 414-ФЗ : текст с изменениями и дополнениями на 8 августа 2024 года : принят Государственной Думой 21 июля 2023 года. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 25.08.2024);
41. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон № 209-ФЗ : текст с изменениями и дополнениями на 29 мая 2024 года: принят Государственной Думой 6 июля 2007 года. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 12.07.2024);
42. Российская Федерация. Законы. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон № 39-ФЗ : текст с изменениями и дополнениями на 8 августа 2024 года : принят Государственной Думой 20 марта 1996 года. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 15.08.2024);
43. Российская Федерация. Законы. О финансовой аренде (лизинге) : Федеральный закон № 164-ФЗ : текст с изменениями и дополнениями на 28 апреля 2023 года : принят Государственной Думой 11 сентября 1998 года. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 15.07.2024);
44. Российская Федерация. Законы. Об обществах с ограниченной ответственностью : Федеральный закон № 14-ФЗ : текст с изменениями и дополнениями на 8 августа 2024 года: принят Государственной Думой 14 января 1998 года. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 23.08.2024);
45. СберБизнес – банк для малого бизнеса. URL: http://www.sberbank.ru (дата обращения: 03.07.2024);
46. Селивановский, А. С. Финансовый инструмент / А. С. Селивановский // Общенациональный интерактивный энциклопедический портал "Знания". – 2022. – № 10. – DOI 10.54972/00000010\_2022\_10\_10. – EDN CQHDAT. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49702932 (дата обращения: 28.06.2024);
47. Сероштан, М. В. Малый и средний бизнес как фактор инновационного развития экономики / М. В. Сероштан, Ф. Дарвиш // Актуальные проблемы экономического развития: Сборник докладов X Международной заочной научно-практической конференции, Белгород, 01–30 октября 2019 года. – Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, 2019. – С. 359-363. – EDN FLZAQE. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41326247 (дата обращения: 14.07.2024);
48. Совкомбанк – кредиты наличными и карты рассрочки, вклады, автокредиты и ипотека, услуги для бизнеса). URL: https://sovcombank.ru (дата обращения: 11.07.2024);
49. Соколова, Н. Н. Экономическая сущность категории "финансовые активы" / Н. Н. Соколова // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. – 2020. – № 6. – С. 89-92. – EDN PCXPZS. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43899106 (дата обращения: 18.07.2024);
50. Суктубаева, Л. Ю. Специфика развития среднего и малого предпринимательства в Японии / Л. Ю. Суктубаева, Л. С. Мурыгина // NovaInfo.Ru. – 2022. – № 134. – С. 42-44. – EDN LCACLH. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49758506 (дата обращения: 11.08.2024);
51. Титова, А. С. Государственная поддержка развития малого предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт / А. С. Титова, В. В. Сыроижко // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2021. – № 1-2(52). – С. 155-158. – DOI 10.24411/2500-1000-2021-1105. – EDN CFAOAP. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44704478 (дата обращения: 05.08.2024);
52. Финансирование субъектов малого и среднего бизнеса посредством краудтехнологий: проблемы и перспективы / Е. С. Матерова, М. А. Юбкин, Л. Н. Сафиуллин, Р. Р. Гайзатуллин // Креативная экономика. – 2023. – Т. 17, № 5. – С. 1585-1600. – DOI 10.18334/ce.17.5.117679. – EDN NSZSVB. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=53965165 (дата обращения: 13.07.2024);
53. Финансовые инструменты : международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 : в редакции от 17.02.2021 : введен в действие на территории Российской Федерации в редакции 2014 года Приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 10.07.2024);
54. Финансовые инструменты: представление : международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 : в редакции от 14.12.2020 : введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 01.07.2024);
55. Финансовые инструменты: признание и оценка : международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 : в редакции от 17.02.2021 : введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 10.07.2024);
56. Фэн, Ж. Направления развития инклюзивного финансирования в Китае / Ж. Фэн // Тенденции экономического развития в XXI веке: Материалы V Международной научно-практической конференции. В. 2-х частях, Минск, 01 марта 2023 года. – Минск: Белорусский государственный университет, 2023. – С. 240-243. – EDN WHHCXO. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54672118 (дата обращения: 11.08.2024);
57. Хабибулина, Е. С. Финансирование стартапов в малом бизнесе на примере государственного бюджетного учреждения «Малый бизнес Москвы» / Е. С. Хабибулина, К. Ю. Бугаева, А. А. Горский // Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации (Социальный инженер-2023): Сборник материалов Международной научной конференции молодых исследователей, Москва, 11–15 декабря 2023 года. – Москва: Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство), 2023. – С. 74-79. – EDN HZYBRB. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=67309478 (дата обращения: 20.07.2024);
58. Хохлова, Г. И. Малый и средний бизнес и его особенности в Китае / Г. И. Хохлова, С. Ван, В. Я. Красовская // Россия-Китай: перспективы экономического развития: Сборник научных статей участников Международной научно-практической конференции, Иркутск, 07 февраля 2023 года / Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Иркутский национальный исследовательский технический университет. – Иркутск: Иркутский национальный исследовательский технический университет, 2023. – С. 177-179. – EDN LTUAVH. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50751440 (дата обращения: 11.08.2024);
59. Цифровая платформа МСП – сервисы для бизнеса. URL: https://мсп.рф/ (дата обращения: 01.07.2024);
60. Dong, Ch. The Impact of Different Financial Instruments on Investor Preferences / Ch. Dong // Highlights in Business, Economics and Management. – 2024. – Vol. 24. – P. 1557-1562. – DOI 10.54097/ne5h9892. – EDN XIIBSU. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=66230322 (дата обращения: 18.07.2024);
61. Office of Financial Assistance Resources. U.S.  Small Business Administration. URL: https://www.sba.gov (дата обращения: 06.08.2024);
62. Small Business Administration 504/CDC Loan Guaranty Program. Congressional Research Service. URL: https://fas.org/sgp/crs/misc/R41184.pdf (дата обращения: 06.08.2024);
63. US Small Business Administration // How the SBA Can Help? URL: https://www.toppers4u.com/2022/05/small-business-administration-sba.html (дата обращения: 06.08.2024).