

усмотреть в том, что все действующие ИП, в каком бы финансовом положении они ни находились, таких льгот не получают.

По данным на 1 июня 2013 года, в России было зарегистрировано 3,5 млн индивидуальных предпринимателей. Кто такие ИП в России? «В основном это люди, работающие в сфере торговли и предоставляющие разного рода услуги», — говорит Владислав Корочкин. В интернете самые популярные виды услуг, которые предлагают ИП, — реклама, консультирование, преподавание, отмечает Кирилл Аношин, руководитель проекта freelance.ru. «Число программистов среди ИП стремится к нулю: они считают себя отдельной кастой», — улыбается Аношин. По его словам, заказчиком на его портале в целом все равно, есть или нет у исполнителя статус ИП, а зачастую исполнители вообще не являются гражданами России.

Льготные режимы В феврале 2013 года москвичка Дарья Сонькина взялась печь пирожки на заказ. Зарегистрировалась как индивидуальный предприниматель. Поначалу у нее была от силы пара заказов в неделю, но вскоре их стало больше. Сегодня в команде Сонькиной три человека. Проект «Дашины пирожки» теперь сотрудничает с магазином фермерских продуктов LavkaLavka. Хобби стало основным заработком Дарьи Сонькиной. Она платит поквартально налоги по упрощенной системе налогообложения (УСН), сумма которых составляет 15% от разницы доходов и расходов. Предпринимательница собрала 200 тыс. руб. на аренду цеха с помощью краудфандинга. Дарье, можно сказать, повезло: благодаря публикации в СМИ на помощь пришли разные люди, отпала необходимость влезать в кредит, который сказался бы на стоимости продукции.

В общем-то, напоминает Илья Трунин из Минфина, для малого бизнеса в нашей стране предусмотрено множество различных льготных налоговых режимов — от упрощенной системы налогообложения и единого налога на вмененный доход (ЕНВД) до патентной системы. ИП вправе выбрать оптимальный режим, который может предусматривать либо уплату налога в фиксированном размере (патент и ЕНВД, если неохота возиться с отчетностью), либо льготную ставку в зависимости от выручки или чистого дохода (УСН, если охота уплачивать налог в зависимости от выручки). Причем при применении этих специальных режимов он не платит НДС, НДФЛ (в части предпринимательской деятельности) и налог на имущество. «Освобождение от остальных налогов (кроме страховых взносов) для ИП, на мой взгляд, не очень актуально. Если проблема в страховых взносах, на ее решении и стоит сосредоточиться», — заключает господин Трунин.

Патентная система налогообложения заработала с 1 января этого года, и некоторые ИП уже успели оценить ее плюсы. Алексей Хазов — индивидуальный предприниматель, владелец небольшого бизнеса по производству систем автополива и озеленению приусадебных участков: «На полив я приобрел патент, который формально называется «на выполнение монтажных, электромонтажных, сварочных и санитарно-технических работ». Стоил он мне за семь месяцев (можно приобретать на любой срок) около 15 тыс. руб., я его получил в ФНС по месту регистрации. Работает он аналогично ЕНВД: сумма рассчитывается налоговой, ты ее оплачиваешь в течение какого-то срока, и все, не надо вести внешнюю бухгалтерию, показывать доходы и расходы, свободно можно использовать чекопечатающую машину без фискальных чеков. С помощью патента я уже сэкономил 230–240 тыс. руб. налогов и 70–80 тыс. на услугах бухгалтеров».

Взросшие страховые взносы Алексея Хазова не пугают. «36 тыс. руб. в год — это, наверное, большая сумма для тех, у кого нет оборотов», — размышляет предприниматель. За другими мелкими предпринимателями Алексей Хазов замечает зачастую жадность и непонимание принципов работы налоговой системы: «Куча знакомых держат ООО на общей системе, боятся даже на УСН переходить, оплачивая какие-то безумные суммы в качестве налогов».

БИЗНЕС С ПОДДЕРЖКОЙ Виктор Крестинин в 2011 году создал в Пензе компанию по производству изделий из искусственного камня «Декорлит-Пенза». Сначала он выиграл в региональном министерстве образования грант для молодых предпринимателей на 200 тыс. руб., затем грант министерства инвестиционного развития на 300 тыс. руб. Затем, тоже по программе господдержки, был получен кредит. Удалось также получить помещение в здании пензенского бизнес-инкубатора, который расположен на одной из центральных улиц города. «По рыночным ценам аренда стоит 30–35 тыс. руб. в месяц, мы платим порядка 4,5 тыс. руб. в месяц за оборудованные шесть рабочих мест, связь, интернет и помощь в ведении бухгалтерии», — рассказывает Виктор Крестинин. — В бизнес-инкубатор нас пустили на три года. В Пензе полдюжину таких инкубаторов, в каждом — по 20–30 компаний».

В общем, нельзя говорить о том, что государство совсем уж «кошмарит» малый бизнес и вообще не поддерживает. Другое дело, что часто вместо удочки оно зачем-то раздает рыбу.

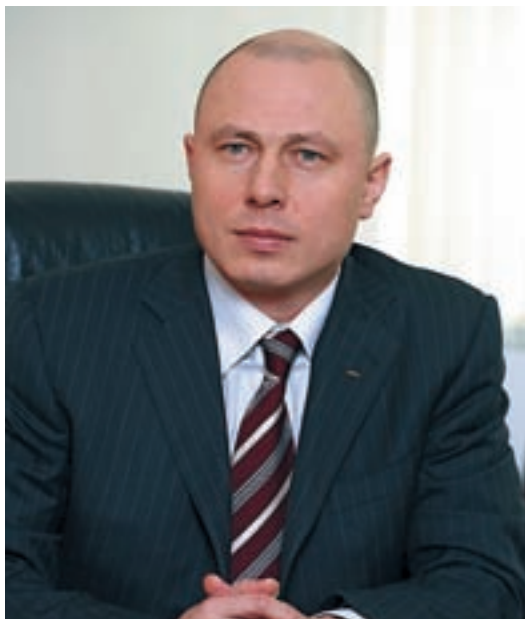
«Государство пытается активно практиковать прямую поддержку предпринимателей», — констатирует сооснователь и гендиректор Eruditor Group Егор Руди (компания была зарегистрирована более трех лет назад и уже привлекла \$16,6 млн инве-

стиций). — Я сам являюсь получателем такого рода поддержки: был резидентом технопарка «Строгино», и когда я регистрировал фирму, то был в ней один, а когда мы покидали технопарк, нас было уже сто человек. Сейчас в штате компании 450 человек, и мы располагаем базой из 150 тыс. частных специалистов в различных сферах услуг: медицина, образование, строительство и т.д.». И хотя все так хорошо развивалось, Руди считает, что адресная поддержка — это неправильно: государство не умеет находить правильных адресатов для помощи. «Налоговые каникулы для бизнеса были бы мерой куда более эффективной, чем любые формы адресной поддержки», — размышляет господин Руди. — Если ввести налоговые каникулы, 90% самых мелких предпринимателей выйдут из тени. Время, когда бизнес только начинается и предпринимателю зачастую на еду не хватает, самое тяжелое. Когда предприниматель уже заработал столько, чтобы хотя бы себе самому платить зарплату, все становится гораздо проще, тогда можно с него брать налоги». Конечно, признает Егор Руди, без жульничества не обойдется: люди будут пытаться зарегистрировать фирмы как будто с нуля, а на самом деле продолжать тот же бизнес. «Можно за час составить формулу, как минимизировать эту опасность», — говорит предприниматель. — Думаю, в правительстве многие тоже могут. Нужно просто обозначить низкий показатель годового оборота предприятий, хоть 5 млн руб., ограничить виды деятельности».

Егор Руди вспоминает про «упрощенку»: с ней тоже жульничают, но это не страшно для экономики. Предприниматель может платить налоги по «упрощенке», если годовой оборот не превышает 60 млн руб. Некоторые бизнесмены регистрируют две, три компании под «упрощенку», но если бизнес вырастает еще больше, то затраты на ведение компаний перекрывают экономию на налогах. ■

«АК БАРС» БАНК. 20 ЛЕТ НАДЕЖНОСТИ И РОСТА!

Один из крупнейших универсальных финансовых институтов России – ОАО «АК БАРС» БАНК отмечает свой 20-летний юбилей. Два десятилетия для «АК БАРС» Банка — это череда ярких событий, уникальные сделки и проекты, ценнейший опыт, а также большой потенциал и перспективы на будущее.



Председатель правления «АК БАРС» Банка
Роберт МИННЕГАЛИЕВ

Свой юбилей «АК БАРС» Банк отмечает как полноправный участник мировой банковской системы, оказывающий широкий спектр банковских услуг корпоративным клиентам и физическим лицам. Сегодня «АК БАРС» Банк прочно занимает место среди 16 крупнейших кредитных учреждений России по размеру собственного капитала, который за последние 10 лет вырос более чем

в 14 раз и достиг отметки в 50 млрд рублей РФ. Активы банка с 2003 года увеличились более чем в 16 раз и исчисляются суммой в 367 млрд рублей РФ¹.

Сегодня «АК БАРС» Банк представлен в семи федеральных округах, в 33 регионах страны и насчитывает 43 филиала, 221 дополнительный офис, 117 операционных касс, 14 операционных офисов¹.

Важнейший приоритет деятельности «АК БАРС» Банка – корпоративный бизнес. Банк обслуживает свыше 51 тысячи корпоративных клиентов¹, среди которых – крупнейшие экспортеры Республики Татарстан, предприятия нефтегазового и нефтехимического комплекса, машиностроительные, телекоммуникационные, строительные, химические, автотранспортные, торговые и агропромышленные предприятия.

С момента своего основания «АК БАРС» Банк уделяет особое внимание малому и среднему бизнесу. С учетом конъюнктуры рынка банк внедрил новую продуктивную линейку и существенно оптимизировал условия кредитования. В частности, по всей территориальной сети банка работает ускоренная программа кредитования малого бизнеса. «АК БАРС» Банк кредитует субъекты малого и среднего бизнеса по собственным программам в рамках государственной программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемой совместно с ОАО «МСП Банк».

Для «АК БАРС» Банка важен каждый клиент, поэтому розничный бизнес — один из динамичных сегментов банковского обслуживания. «АК БАРС» Банк обслуживает свыше 2,7 млн физических лиц¹. Росту клиентской базы способствует универсальная линейка банковских

услуг с полным набором инструментов для сбережения, накопления и управления денежными средствами.

Банк постоянно совершенствует системы автоматизации банковских операций и внедряет новейшие информационные технологии – такие, как «SMS-Банкинг» и «АК БАРС Online»². Дистанционные каналы обслуживания позволяют клиентам проводить платежные и конверсионные операции не выходя из дома или офиса.

Среди инновационных проектов банка карта MasterCard PayPass® со множеством приложений, разработанная «АК БАРС» Банком в статусе Генерального партнера XXVII Всемирных студенческих игр в г. Казани. В дальнейшем банк намерен расширить применение технологии бесконтактной оплаты PayPass®.

Доверие клиентов – залог успеха. Следуя этому принципу, «АК БАРС» Банк успешно развивается на рынке банковских услуг России уже 20 лет. Высокое качество предоставляемых услуг, комплексный подход к решению поставленных задач, взаимовыгодные отношения и доверительное сотрудничество обеспечили «АК БАРС» Банку репутацию успешного, надежного и устойчивого кредитного учреждения, динамично развивающегося банка с огромным потенциалом для дальнейшего роста и процветания.

Нижегородский филиал ОАО «АК БАРС» БАНК
Нижний Новгород, ул. Белинского, д. 9/1
(831) 421-60-00, 421-65-00
www.akbars.ru

¹ На 01.10.2013 г.

² В режиме реального времени