

счете 99 «Прибыли и убытки», хотя в балансе по строке 440 она названа как прибыль отчетного года. Отсутствует единство в трактовке отдельных видов прибыли в налоговом учете.

На наш взгляд необходимо привести в соответствие показатели прибыли, используемые в бухгалтерском и налоговом учете, и ввести единую трактовку одних и тех же показателей прибыли. Кроме того, использовать в отчетности показатели прибыли, которые соответствовали бы международным стандартам финансовой отчетности, такие как валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж. Валовую прибыль следовало бы исчислять как разницу между выручкой от реализации (за вычетом косвенных налогов) и себестоимостью проданных товаров, работ, услуг без учета управленческих и коммерческих расходов, а прибыль (убыток) от продаж определять как разницу между валовой прибылью и управленческими, коммерческими расходами.

*Т.И. Вуколова, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Налоговая составляющая финансовых потоков предприятия играет существенную роль в формировании финансовых результатов деятельности субъектов хозяйствования. Поэтому оптимизация налоговых платежей является важной составной частью системы планирования деятельности предприятия и формирования его налоговой политики на перспективу и предстоящий период.

Принцип разумности уплаты налогов не сводится к механическому снижению налоговых платежей и должен учитывать достижение стратегических целей предприятия, т.е. построение такой системы управления и принятия решений, при которой оптимальной является вся структура бизнеса, включая стадию его регистрации. Налоговая нагрузка конкретной организации отличается от республиканского и даже среднеотраслевого уровня, поскольку учитывает индивидуальные факторы, снижающие или повышающие ее величину: элементы договорной политики для целей налогообложения; особенности первоначального накопления капитала и формирования финансовых ресурсов с учетом форм собственности и организационно-правовой формы; льготы и освобождения, получение бюджетных ссуд, налоговых кредитов, расщочек и отсрочек по налогам и сборам, уникальность финансовых схем каждой сделки.

Поэтому политика оптимизации налогообложения должна основываться на глубоком анализе всей системы налогообложения конкретного предприятия с учетом изменения основных показателей его деятельности, стратегии рационального управления и планов ее реализации.

Влияние косвенных налогов на финансовые результаты деятельности должно определяться с учетом возможностей организации по переложению налогового бремени на покупателей и заказчиков: если дополнительные издержки, связанные с ростом объема изъятий, компенсируются ростом поступлений от покупателя, то косвенные

налоги в целом не оказывают воздействия на финансовую устойчивость предприятия. В то же время, если организация несет дополнительные расходы и не может компенсировать их налоговыми вычетами, то основные коэффициенты рентабельности, ликвидности ухудшаются, а финансовая устойчивость снижается.

Налоговая политика, осуществляемая различными организациями, во многом универсальна. Вместе с тем с учетом факторов, влияющих на уровень налогового бремени, можно определить основные направления оптимизации налогообложения. К их числу относятся:

- элементы договорной политики для целей налогообложения, использование конкретных схем;
- особенности первоначального накопления капитала и формирования финансовых ресурсов соответствующего субъекта с учетом формы собственности и его организационно-правовой формы;
- диверсификация деятельности с учетом использования льгот, выбором источников финансирования социально-культурной сферы;
- получение налогового кредита, рассрочек и отсрочек по налогам и сборам;
- совершенствование учетной политики в части момента признания выручки от реализации и ее налогообложения, начисление амортизации имущества и ее индексация, отнесение расходов на затраты;
- реструктуризация предприятия и применение специальных режимов налогообложения (упрощенной системы реализации отдельных товаров и услуг);
- определение наиболее рациональных направлений размещения прибыли и активов предприятия путем оценки налоговых последствий и др.

*С.Б. Гладкова, канд. экон. наук
БелГУ (Белгород, Россия)*

СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

Развитие рыночных отношений и формирование двухуровневой банковской системы способствовали внесению существенных изменений в банковскую систему: из типичного учреждения, каковым банк был ранее, он стал полноценным предприятием рыночного типа. Коммерческий банк должен заботиться о сбыте своих услуг и быть конкурентоспособным на рынке.

В современных условиях кредитные организации разрабатывают и предлагают на рынке все большее количество продуктов и услуг населению. Оказание розничных банковских услуг населению становится перспективной сферой деятельности банков, особенно в регионах, где рынок освоен слабо, а потенциал платежеспособности населения растет. Розничные банковские услуги — один из наиболее выгодных для банков видов бизнеса. Привлекательность розничных услуг обусловлена тем, что корпоративные клиенты уже охвачены банковскими услугами, а конкуренция в этом сегменте рынка сложилась достаточно жесткая. Депозитные операции с населением способствуют постоянному притоку ресурсов, а его кредитование обеспечивает банкам достаточно высокий уровень доходов и диверсификацию кредитных рисков за счет дифференциации кредитных услуг по срокам и клиентам.