

налоговых органов и направленных на предотвращение уклонения от уплаты налогов, состояния правовой культуры налогоплательщиков, а также от профессионализма налоговых консультантов. Практика показывает, что большинство предприятий не в состоянии самостоятельно организовать ни стратегическое, ни текущее налоговое планирование своей деятельности. Налоговым планированием должны заниматься профессионалы, специализирующиеся не только в финансовом и гражданском праве, но также имеющие фундаментальные знания и практический опыт в области применения административного и уголовного права, знающие хозяйственный процесс и бухгалтерский учет. В странах с развитой правовой системой и рыночной эко-

номикой налоговое планирование считается важным и престижным делом. Расходы на него достигают весьма значительных сумм. В США, где налоговое бремя по сравнению со скандинавскими странами и даже среднемировыми показателями не слишком велико, примерно тридцать процентов адвокатов занимается только налогами. При этом налоговое консультирование и планирование являются важным направлением работы не только адвокатов, но также аудиторов и других бизнес-консультантов.

Таким образом, налоговое планирование является одним из основных методов оптимизации системы налогообложения и должно быть внедрено на предприятиях Республики Беларусь.

Л.Ф. Жилинская, Ю.Г. Лукашеня, доценты БГЭУ

ВЛИЯНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ТОРГОВЛЕ

С внедрением в экономику рыночных отношений кардинально меняется значение цены в экономических процессах. В рыночном хозяйстве цене принадлежит ключевая роль. Устанавливаемая собственником товара - субъектом хозяйствования, цена проходит проверку на рынке, где под воздействием рыночных факторов определяется ее окончательный уровень. Возникают принципиально новые подходы в методах ценообразования. Решающая роль в формировании цен принадлежит спросу и предложению, полезности и качеству товара. Эффективность того или иного метода ценообразования прежде всего обусловлена тем, насколько полно учитывается в нем спрос, который определяет текущую рыночную конъюнктуру, формирует структуру инвестиций.

Рынок, несмотря на его кажущуюся стихийность, обладает определенным внутренним порядком, подчиняется определенным закономерностям. Существует механизм функционирования рынка, т.е. механизм формирования цен и распределения ресурсов, взаимодействия субъектов рынка по поводу установления цен, объема производства и его структуры, который руководит поведением субъектов рынка. В условиях рыночной экономики вмешательство государства в механизм функционирования рынка нежелательно, но оно всегда в большей или меньшей степени присутствует и носит, как правило, социальную направленность. Одним из основных методов, с помощью которых государство воздействует на функционирование предприятия являются ценообразование и налогообложение. Особую актуальность государственное регулирование имеет в условиях формирования рыночной экономики.

Оно проявляется, во-первых, в установлении фиксированных цен (главным образом на сырье, так как с него начинает формироваться вся цепочка цен на готовую продукцию), либо фиксированного уровня цен (регулируемые цены) на предметы первой необходимости в целях сдерживания падения жизненного уровня людей в условиях монополизма и дефицита продукции; во-вторых, изменяя налоговые ставки, государство может активно воздействовать на спрос и предложение, на сбережения и инвестиции. Высокое налогообложение приводит к уменьшению капитальных вложений в производство, льготное - позволяет предприятиям возмещать затраты при низких рыночных ценах. Поэтому при необходимости сдерживания спроса и предложения государство увеличивает налоговые ставки, а при необходимости расширения - проводит льготную налоговую политику.

С переходом к свободному ценообразованию весьма остро встала проблема о приближении цен к стоимости, учитывающей объективные различия в затратах и формирующийся на разных рынках спрос. Учетная функция цены в торговле определяется сущностью цены как денежного выражения стоимости. Цены показывают, во что обходится удовлетворение потребностей в той или иной продукции. Цена определяет, - сколько затрачено труда, сырья и материалов на производство и реализацию товара, характеризует, насколько эффективно используются материальные, трудовые, финансовые ресурсы. Рыночная цена может значительно отклоняться от издержек производства и обращения. В учетной функции цена служит средством исчисления многих стоимостных показателей: национального дохо-

да, капитальных вложений, розничного товарооборота, и качественных: рентабельности, доходности, фондотдачи и др.

Таким образом, цена используется для определения эффективности производства обращения. В других функциях цена выступает стимулом для потребления, выражает сбалансированность спроса и предложения, а затем показывает распределение денежных ресурсов между субъектами хозяйствования. Цена посредством учета сигнализирует о диспропорциях в сфере производства и обращения, которые требуют принятия мер по их преодолению.

Оценка и калькуляции в бухгалтерском учете позволяет все объекты учета выразить в едином денежном измерителе на счетах посредством двойной записи. Все эти приемы бухгалтерского учета прямо связаны с установлением цены на товары. Цена в торговле формируется в основном двумя способами: а) исходя из возможности реализации; б) расчетным способом, учитывая затраты предприятия. Каждый из способов не является идеальным: первый учитывает спрос и предложение, но не учитывает затрат на производство и реализацию, второй - основан лишь на расходах, которые производит торговое предприятие в процессе производства и реализации товаров.

Источником формирования доходов, а следовательно, и прибыли в торговле является торговая наценка (надбавка). И вполне обоснованно то, что от оптимального и рационального метода ее установления зависят конечные финансовые результаты торгового предприятия. На территории Республики Беларусь при формировании и применении цен и тарифов на продукцию, товары и услуги субъекты хозяйствования руководствуются Положением "О порядке формирования и применения цен и тарифов", утвержденным постановлением Министерства экономики Республики Беларусь 27.12.95 г. № 36 с изменениями и дополнениями, внесенными Дополнением № 1, утвержденным постановлением Минэкономики Республики Беларусь от 29.07.96 г. № 28; Дополнением № 2, утвержденным постановлением Минэкономики Республики Беларусь от 08.04.97 г. № 32; Дополнением № 3, утвержденным постановлением Минэкономики Республики Беларусь от 14.04.98 г. № 23.

Рынок трудовых услуг в условиях трансформации экономики развивается наиболее динамично. Здесь в наибольшей степени присутствует конкуренция, быстрее оборачиваются вкладываемые средства, имеется больше предприятий негосударственной формы собственности. Поэтому и рыночные факторы действуют активнее, чем на других рынках.

Порядок формирования и применения розничных цен определен разделом 3 "Порядок формирования розничных цен" Положения "О порядке формирования и применения цен и тарифов". Розничные цены на продукцию и товары, согласно вышеуказанного положения с учетом изменений и дополнений, формируются розничным торговым предприятием исходя из:

- отпускной цены предприятия-изготовителя или цены, сформированной покупателем, осуществившим ввоз продукции (товаров) в республику;

→ оплаченной оптовой надбавки (при закупке у оптовых поставщиков);

→ торговой надбавки, определяемой розничным торговым предприятием (иным предприятием), исходя из плановых издержек обращения, установленных налогов, неналоговых платежей и прибыли к отпускной цене предприятия-изготовителя в Республике Беларусь (иного субъекта хозяйствования, имеющего право на формирование отпускной цены) или цене импортера, но не выше 30 процентов, с учетом надбавки оптового звена, независимо от количества участвующих посредников.

Источником формирования доходов, а следовательно, и прибыли в торговле является торговая наценка (надбавка). И вполне обоснованно то, что от оптимального и рационального метода ее установления и зависят конечные финансовые результаты торгового предприятия.

Торговые надбавки являются элементами розничных цен и представляют собой цены услуг по реализации товаров розничными торговыми организациями. Их сумма по реализации всех товаров торгового предприятия формирует его валовой доход. Торговые надбавки, которые преимущественно используются в практике торговых предприятий республики устанавливаются в процентах к отпускной цене товара (или цене импортера, который ввез товар на внутренний рынок). Торговые скидки определяются в процентах к розничной цене товара и больше соответствуют рыночным условиям, поскольку характеризуют долю конечной рыночной цены, определяемой конъюнктурой рынка, остающуюся торговой фирме. Поэтому в зарубежной практике в основном используются торговые скидки, в отечественной практике они применяются лишь в случаях, когда государственные органы устанавливают на те или иные товары фиксированные цены.

Размеры торговых надбавок (скидок) различаются по отдельным товарам и товарным группам. Это различие определяется конъюнктурой того или иного товарного рынка, т.е. складывающимся соотношением между спросом и

предложением, принадлежностью торговых предприятий к различным торговым системам, в рамках которых могут использоваться свои способы регулирования надбавок (минторга, Потребкооперации, военторгов и др.), различным уровнем издержек обращения по реализации товаров (условиями транспортировки, хранения, скоростью обращения и трудоемкостью реализации товаров) и другими факторами.

В условиях перехода к свободному ценообразованию, когда рынок еще не насыщен в достаточной степени товарами, в сфере обращения у торговых предприятий и фирм возникает стремление незаслуженно получить высокую прибыль за счет неоднократной перепродажи товаров. Следствием участия нескольких посредников при реализации товаров является рост розничных цен, снижение покупательской способности населения.

Дополнение № 2 к вышеуказанному положению во многом изменило существующий порядок ценообразования в торговле. Теперь размер торговой надбавки строго регламентируется. Причем ограничение установлено на отдельные социально значимые товары, а также в целом по всем товарам народного потребления.

В связи с этим в розничной торговой сети могут возникнуть следующие ситуации.

- Многие предприятия откажутся от реализации более издержкочемких товаров и перейдут на реализацию товаров, у которых уровень затрат по реализации ниже, что приведет к возникновению дефицита на данные товары.
- При максимальном размере торговой надбавки в 30% предприятия все же будут осуществлять продажу более издержкочемких товаров, неся убытки по данным товарным группам, компенсируя их более высокими надбавками на остальные товары, что приведет к искусственному завышению цен на последние.

Однако наряду с этим в установлении предела торговой надбавки имеются и положительные аспекты. К таковым, по нашему мнению, можно отнести то, что предприятия все же будут изыскивать возможности снижения издержек обращения с тем, чтобы уложиться в установленный размер торговой надбавки. Следует отметить, что деление на более и менее издержкочемкие товары основано на формировании цены с учетом того, находится ли сформированная торговая надбавка с учетом уровня издержек обращения, налогов, процентов за кредит, уровня рентабельности в допустимых пределах.

Применительно к практике стран с развитой рыночной экономикой и с учетом всего изложенного при обосновании принципов формирования и регулирования цен в условиях переходного пе-

риода необходимо чтобы торговые надбавки покрывали затраты предприятий на реализацию товаров, сигнализировали потребителям о действительных затратах на реализацию, стимулировали производство в необходимых ситуациях.

Таким образом, делая обобщение методики ценообразования применительно к Республике Беларусь возможность регулирования цен, по мнению министра торговли П. Козлова, состоит в следующем: "необходимо создать механизм, который предусматривал бы возможность повышения цены только при условии опережающего, по сравнению с ростом цен, роста объема производства и реализации продукции. То есть не за счет увеличения себестоимости, а наоборот, за счет ее уменьшения. Нужно обеспечить декларирование предельных отпускных цен, установление предельных нормативов рентабельности на социально значимые товары, а также применение нормативов затрат на мясную и молочную продукцию. То есть зафиксировать эти цены на уровне производителей..., одной из важнейших мер должно стать отслеживание товарного наполнения внутреннего рынка и при недостаточности отечественных товаров вводить регулирование цен на отдельные импортные продукты путем уменьшения и снятия таможенных пошлин и НДС" [6, с. 5].

Совокупность налогов, сборов пошлин и других платежей, вносимых для формирования доходной части бюджетных и внебюджетных фондов, в порядке и на условиях, определенных законодательными актами, образуют систему налогов. Налоги, сборы, пошлины по-разному отражаются в составе цены. Одни из них входят в состав затрат, другие уменьшают валовой доход, третьи взимаются за счет балансовой прибыли. Платежи и отчисления, включаемые в состав материальных затрат, имеют двоякую связь с ценами. С одной стороны, они входят в состав цены продукта, а с другой стороны, выступают в роли соответствующих видов ресурсов.

Из суммы валового дохода производятся отчисления в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, в ведомственный жилой фонд, налог на добавленную стоимость и др.

Налог на недвижимость формально относится на финансовые результаты, то есть возмещается за счет прибыли, но с большим основанием может быть отнесен, - по нашему мнению, - к налогам, включаемым в себестоимость обращения. Ведь он уплачивается из прибыли до ее налогообложения. Таким образом, влияние этого налога на уровень и структуру цен прямо пропорционально фондоемкости. Необходим дифференци-

рованный подход к налогообложению в зависимости от степени свободы ценообразования.

После отмены налога с оборота и перехода к множественной системе налогов наметилась тенденция организации бухгалтерского учета в сторону налоговой функции. На второй план отошли интересы других пользователей бухгалтерской информацией.

Фискальный уклон в бухгалтерском учете прибыли был установлен Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), в которых разрешено относить на себестоимость все затраты, представленные в перечне, а в интересах налогообложения корректировать себестоимость обращения на суммы сверхнормативных и иных расходов. В таком же порядке корректируются внереализационные убытки и доходы. Суммы, подлежащие корректировке, выявляются по данным бухгалтерского аналитического учета. При этом более точно определяется фактическая себестоимость обращения, и определяются финансовые результаты для пользователей бухгалтерской информации; величина налогооблагаемой прибыли более реально приближена к действительности. Похожий порядок определения налогооблагаемой базы применяется во Франции, Германии и других странах ЕЭС, что позволяет составлять более полные декларации доходов и расходов для налоговых служб, а также обеспечивает достоверную отчетность.

Некоторые экономисты считают, что необходимо параллельно с бухгалтерским учетом вести налоговый учет. Нам представляется, что параллельные системы учета не нужны, так как величина налогооблагаемой прибыли и иные необходимые налоговым службам показатели могут быть получены путем внесения дополнений в бухгалтерские данные.

В теории выделяют две модели существования систем бухгалтерского учета и налогообложения: англо-американско-голландскую и континентальную. Первая система ориентирована на потребности инвесторов, является гибкой и либеральной с точки зрения регламентации. Вторая система отличается большей системой регламентации бухгалтерского учета и отчетности на государственном уровне и существенно зависит от банковского кредитования. В данной модели учетные данные либо корректируются либо дополняются, путем этого достигается четкое формирование готовых данных для налогообложения, все это происходит в целостной системе бухгалтерского учета.

В Республике Беларусь государство всегда жестко регулировало порядок бухгалтерского учета, методику составления и содержание от-

четности и в связи с этим, более приемлемой является континентальная система бухгалтерского учета. При сравнении моделей в условиях нашей экономики выделяются следующие преимущества второй модели:

- формируется полная, точная, достоверная информация о финансовых результатах хозяйственной деятельности предприятия;
- упрощается ведение бухгалтерского учета.

Первая модель зависимости бухгалтерского учета от налогообложения, то есть полная самостоятельность бухгалтерского и налогового учета как целостных независимых систем не может быть внедрена в Республике Беларусь, так как значительные расходы не позволят субъектам хозяйствования вести два вида параллельного учета. Экономист Шнейдман Л.З. считает, что "современное законодательство не дает оснований для реализации первой модели, так как в налоговой системе и в бухгалтерском учете используют разные подходы к определению прибыли" [7, с. 10].

Для налогообложения важна балансовая прибыль, а для учета и анализа используются и другие виды прибыли. Налоговые органы видят в бухгалтерском учете конечные финансовые показатели не как абсолютную величину, а как базу исчисления финансового результата для целей налогообложения. Следовательно, в вопросе соотношения налоговых и бухгалтерских положений действующая система основывается на их правовой равнозначности, но вместе с тем усиливается воздействие налоговой системы на бухгалтерский учет.

На протяжении последних лет путем издания инструктивных материалов, документов, официальных разъяснений предпринимались активные попытки вмешательства налоговых органов в процесс регулирования бухгалтерского учета. Формирование обособленного существования может иметь серьезные негативные последствия для последнего.

Шнейдман Л.З. рекомендует максимально сохранить единство систем бухгалтерского учета и налогообложения, аргументируя это тем, что "с целью отработки системы учета, отвечающей рыночной экономике, государство должно исходить из приоритетных бухгалтерских правил. При этом необходимо сохранить традиционную независимость нормативно-методической базы учета от налогового законодательства" [7, с. 13].

Нельзя точно вычислить пропорцию зависимости между налогообложением и учетом. Для периода сохраняющегося воздействия налогообложения на бухгалтерский учет могут быть предложены два механизма, которые обеспечили бы

целостность учета и контроль за воздействием налоговой системы на учетный процесс.

Первый - применение такой системы отражения на счетах бухгалтерского учета, которая бы не нарушала самостоятельность учета и приводила к системному формированию финансовых результатов, необходимых для целей налогообложения.

Другой механизм - совершенствование отчетности, путем раскрытия соответствующих фактов хозяйственной жизни. Наличие в бухгалтерской отчетности пояснений по формированию и содержанию финансовых показателей позволит сделать ее доступной и понятной для всех пользователей и при этом не исключается возможность ее использования для управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Беларусь "О бухгалтерском учете и отчетности" от 18 октября 1994 года. - Мн.: БГЭУ. - 1994.

Л.И. Кравченко, доктор экон. наук, профессор БГЭУ

С.Л. Зверович, М.А. Кравченко, кандидаты экон. наук, доценты БГЭУ

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Затраты по доведению товаров от производства до потребителей (покупателей), выраженные в денежной форме, называются издержками обращения. Состав издержек обращения регламентируется "Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)", утвержденными Министерством финансов, Министерством экономики и Министерством статистики и анализа Республики Беларусь. Издержки торговых предприятий измеряются в сумме и по их уровню. Уровень издержек обращения представляет отношение их суммы к товарообороту, выраженное в процентах. Он является одним из важнейших качественных показателей оценки хозяйственной деятельности предприятий и показывает, сколько процентов составляют издержки обращения в розничной (продажной) стоимости товаров. В торговле заложены неисчерпаемые возможности снижения расходов при повышении качества торгового обслуживания населения, сокращении затрат времени покупателей на приобретение товаров. Однако используются эти возможности недостаточно. В связи с этим главной задачей анализа издержек обращения является выявление резервов сокращения расходов путем устранения непроизводительных затрат, бесхозяйственности, расточительства, обеспечения оптимального использования экономического потенциала.

2. Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг). Утв. Министерством экономики Республики Беларусь 26 января 1998 г. № 19-12/397.

3. Положение о порядке формирования и применения цен и тарифов. Утв. Постановлением Министерства экономики № 36 от 27.12.1995 г. // НЭГ. - 1996. - № 3. - С. 3.

4. Дополнение № 2 к Положению о порядке формирования и применения цен и тарифов, утвержденному постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 08.04.97 г. № 32.

5. Валевиц Р.П., Давыдова Г.А. Экономика торгового предприятия. - Мн.: Выш. шк., 1996.

6. Козлов П.А. Производить нужно то, что покупают, а не продавать то, что производят // Республика. - 1997. - 13 мая. - С. 5.

7. Шнейдман Л.З. Бухгалтерский учет и налогообложение // Бухгалтерский учет. - 1995. - № 5. - С. 10-15.

Анализ издержек обращения торгового предприятия обычно начинают с сопоставления фактических данных с плановыми и данными прошлых периодов. Разница между фактической и плановой суммой торговых расходов (или в динамике) представляет собой абсолютное отклонение (экономия или перерасход). На основе абсолютных данных нельзя давать объективную оценку выполнения плана и динамики издержек обращения. С увеличением объема товарооборота растет сумма торговых расходов и, наоборот, уменьшение товарооборота, как правило, приводит к абсолютной их экономии. Следовательно, анализ издержек обращения следует увязывать с изучением товарооборота, т.е. давать оценку не по сумме, а по их уровню в процентах к товарообороту. Отклонение по уровню издержек обращения (от плана или от данных прошлых периодов) называется размером снижения или повышения их уровня. Он показывает, на сколько процентов к товарообороту фактический уровень расходов выше или ниже базисного (планового или фактического за прошлый период). Отношение размера снижения или повышения уровня издержек обращения к базисному уровню, выраженное в процентах, называется темпом изменения (снижения или повышения) уровня издержек. Темп изменения показывает, на сколько процентов снизился или повысился уровень торговых расходов по отношению к базисному (плановому