

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.

Развитие розничного рынка, более чем других сегментов рынка банковских услуг, зависит от географических, этнических, экономических и политических факторов. Необходимо тщательно изучать факторы и тенденции развития отдельных региональных рынков и учитывать их особенности при разработке мер государственного регулирования розничных банковских услуг.

Анализ показал, что развитие розничного рынка банковских услуг находится под влиянием целого ряда факторов (см. рисунок) и позволил классифицировать их по степени влияния на развитие этого рынка на стимулирующие этот процесс и сдерживающие его.



Факторы, влияющие на развитие рынка розничных банковских услуг

К сдерживающим развитие розничных банковских услуг в регионах России факторам нами отнесены: недоверие населения к банкам, неравноправные условия конкуренции, неадекватность нормативно-правовой базы, невысокий уровень экономического образования населения, неразвитая банковская инфраструктура. К факторам, стимулирующим развитие розничных банковских услуг: рост доходов населения, усиление конкуренции в секторе корпоративных банковских услуг; активное формирование в стране среднего класса граждан, который является основным потребителем товаров и услуг. Активизации этого процесса будет способствовать рост доверия к банкам и банковской системе, формирование равноправных условий для развития конкуренции, нивелирование других сдерживающих факторов.

Вместе с тем следует отметить, что рассмотренные нами факторы оказывают неодинаковое влияние на различные сегменты рынка розничных банковских услуг, которые вследствие этого развиты неравномерно. Наиболее развитыми являются рынки депозитных услуг и потребительского кредитования, так как они являются наиболее востребованными в настоящее время, а в будущем также составят основу продуктового ассортимента розничного рынка.