

относительно риска финансовых инвестиций, выделяются: политическая ситуация в инвестирующем государстве; фаза конъюнктурного цикла; фискальная политика государства и степень ее изменчивости; инструменты центрального банка, непосредственно воздействующие на коммерческие банки и, косвенно, на предприятия; инструменты коммерческих банков, непосредственно влияющие на предприятия; возможности приобретения капитала инвестора в форме денежных и облигационных займов; уровень инфляции; отношение к риску инвестиционных советников, оказывающих услуги разным субъектам - они в состоянии направлять предпринимателя на принятие определенной позиции относительно риска вложения капитала в финансовые инструменты.

Приведенные внутренние и внешние условия определяют выбор позиции относительно риска финансовых инвестиций. Влияет это, прежде всего, на принятие финансовых инвестиций, а также, как из этого следует, и на величину генерируемой через них прибыли.

*Киреева Е.Ф.  
БГЭУ (Минск)*

## ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Изменение экономической среды приводит к необходимости организации научнообоснованной комплексной системы управления финансами предприятия. Ее значимость возрастает в связи с усложнением хозяйственных и финансовых связей между участниками хозяйственного процесса, возможностью выбора альтернативных проектов функционирования, инвестированием финансового рынка, модернизацией форм использования денежных ресурсов.

В системе мер регулирования экономической деятельностью субъектов хозяйствования важная роль отводится управлению налоговыми отношениями на предприятии - корпоративному налоговому менеджменту. Неотъемлемой частью корпоративного налогового менеджмента является налоговое планирование, обеспечивающее не только оптимизацию налоговых платежей, но и поиск финансовых резервов для их последующей капитализации.

Налоговое планирование представляет собой процесс обоснования на перспективу величины налоговых обязательств с целью определения реальных доходов субъектов хозяйствования, а также управление ими.

Классифицировать виды налогового планирования можно как по длительности налоговых прогнозов, так и по сфере применения. По длительности осуществления налоговых прогнозов планирование условно можно подразделить на текущее и перспективное налоговое планирование инвестиционных проектов, хозяйственной деятельности вновь открываемых предприятий, дочерних структур, филиалов и т.п.

По сфере применения можно выделить:

- личное (семейное) налоговое планирование;

- внутрифирменное налоговое планирование;
- междуфирменное налоговое планирование;
- международное налоговое планирование.

Данные классификации достаточно условны, и элементы разных видов налогового планирования прослеживаются друг в друге.

Организация деятельности предприятия и ведение финансово-хозяйственной деятельности являются базовыми условиями в пределах, в которых осуществляется управление налогообложением.

Налоговое планирование начинается с момента регистрации предприятия и включает в себя обоснование выбора организационно-правовой формы хозяйствующего субъекта с позиций минимизации налоговых затрат. В условиях действующего законодательства субъект хозяйствования организуется в двух основных формах - предприятие и индивидуальный предприниматель, имеющих существенные отличия в налогообложении. Индивидуальные предприниматели имеют больше возможностей в выборе режима налогообложения. Налогообложение индивидуального предпринимателя упрощено как по процедуре ведения бухгалтерского учета для расчета налогов, так и по количеству уплачиваемых платежей. Однако выбор формы налогообложения индивидуальных предпринимателей ограничен определенными видами деятельности. Выбор режима налогообложения используется и сельскохозяйственными предприятиями, имеющими право выбрать между единым сельскохозяйственным налогом и стандартным налогообложением юридических лиц.

С целью привлечения иностранных инвестиций, в первую очередь направленных на создание предприятий, осуществляющих хозяйственную деятельность в области производства продукции или оказания услуг собственного производства, предоставлено право в течение трех лет с момента получения прибыли от данной деятельности на 50 % снижение налога на прибыль для предприятий, фактически имеющих в уставном фонде более 30 % иностранного капитала. Таким образом, организация предприятия с иностранными инвестициями позволяет заранее обеспечить ряд льгот в налогообложении.

Выбор места осуществления деятельности особенно важен в целях организации международного и междуфирменного планирования. В предпринимательской практике наибольшим успехом пользуется регистрация предприятий, входящих в систему консолидированного хозяйствующего субъекта в зонах с льготным налогообложением, свободных экономических зонах или в оффшорах. Механизм налогового планирования имеет больше преимуществ и становится более гибким при использовании так называемых гибридных схем. Это происходит в случаях, когда объединяющиеся официально или заинтересованные субъекты используют льготы СЭЗ и оффшорных зон для проведения отдельных циклов хозяйственной деятельности.

Выбор места регистрации можно также учитывать на предмет особенностей местного (регионального) налогообложения. Однако данный

механизм редко применяется в белорусской практике управления налогообложением, так как составляющая местного налогообложения не является значительной в общей величине налоговой нагрузки и практически одинакова по всей республике.

Важным этапом налогового планирования на предприятии является форма отражения в учете основных параметров налогообложения: выручки от реализации продукции, оказания работ и услуг и финансовых результатов, а также формирование производственной себестоимости или издержек обращения. Выбор форм отражения в учете основных параметров налогообложения в соответствии с действующим законодательством и отраслевыми особенностями закрепляется в учетной политике предприятия обычно на год и позволяет прогнозировать влияние этих факторов на величину налоговых обязательств. Отражение в учете финансовых результатов по поступлению денежных средств обеспечивает предприятию в условиях неплатежеспособности контрагентов возможность отсрочки наступления момента уплаты налогов. Выбор механизма распределения и списания затрат на выпуск готовой продукции либо оказания услуг позволяет учесть производственные и отраслевые особенности.

Немаловажное значение при налоговом планировании занимает оценка возможностей применения различных форм хозяйственных договоров с точки зрения налоговых последствий их заключения. Базой для налогообложения для стороны, являющейся в договоре комиссионером, поверенным и т.п., является только доход, выраженный в форме комиссионного вознаграждения, что существенно сужает базу для оборотных налогов и налога на добавленную стоимость. В свою очередь, посреднические договора позволяют рассчитываться с комитентом после проведения реализации, что позволяет предприятию сохранять собственные оборотные ресурсы.

При заключении хозяйственных и иных договоров большое значение с позиций налоговых последствий имеет оценка платежеспособности и надежности партнеров, так как по истечении предельного срока исковых обязательств (3 года) предприятие обязано списать возникшую задолженность на финансовые результаты. Платежная дисциплина и своевременность расчетов влияют и на порядок отражения в учете налога на добавленную стоимость. Так, принять к зачету выставленную сумму налога на добавленную стоимость предприятие может только в случае соблюдения обоих условий: получения товара, работ и услуг и их оплаты. Несоблюдение одного из условий приводит к уменьшению «входного» НДС и увеличению величины налоговых обязательств. Несвоевременность расчетов за готовую продукцию также не освобождает налогоплательщика от расчетов с бюджетом: при формировании финансовых результатов по отгрузке обязательств по уплате НДС возникает на момент предоставления отгрузочных документов или подписания акта выполненных работ, оказания услуг. При использовании учетной политики по формированию финансовых результатов на момент поступления денег налоговые обязательства наступают на 60-й день с момента осуществления отгрузки либо факта оказания работ и услуг.

Форма расчетов с поставщиками и покупателями также оказывает определенное воздействие на выработку управленческих решений. Как отмечалось ранее, несвоевременность либо отсрочка взаимных платежей приводят к увеличению номинальных обязательств по налогу на добавленную стоимость, а использование бартерных схем в расчетах также не позволяет воспользоваться преимуществами учетной политики по поступлению денежных средств.

Таким образом, эффективность налогового планирования позволяет в дальнейшем минимизировать величину налоговых обязательств и регулировать финансовые потоки.

*Киселева С.В.  
БГЭУ (Минск)*

### РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Одной из задач маркетинга является доведение банковских продуктов до конечных потребителей и обеспечение их доступности целевому сегменту. Совокупность управленческих решений по формированию каналов товародвижения, как правило, носят стратегический характер, так как связаны с высоким уровнем издержек и затрагивают такие области, как кадровые вопросы и организационные аспекты структуры банка и процессы его функционирования.

Виды систем доставки разнообразны, поэтому маркетологи должны выбрать те из них, которые соответствуют целям банка, целевому сегменту, возможностям по предложению клиентам различных видов услуг, обеспечивают необходимый уровень обслуживания и оптимальное время оказания банковских услуг.

Существующее распределение банковских услуг может быть подразделено на прямые и косвенные.

Прямое распределение представляет непосредственную продажу через сотрудников банка. Выделяют следующие формы прямых продаж:

- стационарные продажи;
- мобильные продажи;
- системы удаленного доступа, то есть банковские электронные услуги;
- прямой маркетинг.

Основой прямых продаж являются стационарные продажи. Они могут осуществляться как в централизованной, так и децентрализованной формах. Для клиентов централизованные продажи означают предоставление услуг в отделениях банка. Выделяют универсальные отделения, предоставляющие полный комплекс услуг, и специализированные отделения, обслуживающие либо розничный, либо корпоративный рынок или оказывающие ограниченный ряд услуг. К преимуществам специализированных отделений можно отнести высокий профессиональный уровень предоставления услуг; сокращение затрат на оплату труда специалистов в области различных видов банковских услуг; повышение прибыльности и рентабельности деятельности банка. Однако в условиях жесткой банковской конкуренции весьма трудно сохранить узкую