
3) использования заемных средств для исполнения собственных обязательств (метод управления пассивами);

4) комбинированный метод использования как собственных ликвидных активов, так и пассивов (сбалансированное управление ликвидностью) [3].

Анализ современных тенденций в области управления риском ликвидности позволяет автору выделить следующие элементы комплексной системы управления риском ликвидности:

– регламенты (порядки) предоставления информации подразделениями банка, включающие вопросы разграничения полномочий и установление ответственности;

– регулярное представление отчетов установленной формы о состоянии ликвидности органам управления банка (периодичность предоставления отчетности и ее состав утверждаются Правлением и внутренними нормативными документами);

– систему анализа состояния ликвидности;

– анализ состояния мгновенной, текущей и краткосрочной ликвидности, обеспечение соблюдения обязательных нормативов ликвидности, установленных Национальным банком Республики Беларусь, анализ причин невыполнения и определение мер по доведению показателей как минимум до нормативных значений;

– анализ структуры и концентрации активов и пассивов банка, состояния требований (особенно с просроченными сроками) и обязательств (особенно при наличии угрозы досрочного предъявления);

– оперативный анализ состояния ликвидности и управление текущей платежной позицией банка по корреспондентскимostro-счетам в течение операционного дня. Управление открытой валютной позицией Банка в части обеспечения ликвидности в отдельных валютах;

– анализ перспективной ликвидности с целью обеспечения платежеспособности банка на всех временных горизонтах;

– GAP-анализ;

– оценку перспективной ликвидности банка на основе анализа потоков денежных средств в соответствии с реальными сроками реализации активов, погашения и востребования обязательств;

– определение рациональной потребности банка в ликвидных средствах, включая определение избытка/дефицита ликвидности;

– анализ состояния ликвидности с использованием сценариев негативного для банка развития событий, связанных с состоянием рынка, положением должников, кредиторов, иными обстоятельствами, влияющими на состояние ликвидности банка [4,5].

Таким образом, существует значительное количество элементов, характеризующих комплексную и эффективную систему управления риском ликвидности в коммерческом банке. Применение конкретного набора вышеуказанных элементов определяется как размером самого банка, так и степенью развития его бизнес-процессов.

Литература

1. Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision. Basel committee on banking supervision, 2008.
2. International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring (consultative document). Basel committee on banking supervision, 2009.
3. Акимов, О.Л. Ликвидность под надзором: новые инициативы Базельского комитета / О.Л.Акимов // Банковское дело. – 2010. – № 8.
4. Романов, В.И. Понятие рисков и их классификация как основной элемент теории рисков / В.И.Романов // Инвестиции в России. – 2007. – №12. – С. 41–43.
5. Иванов, В.В. Проблемы оценки рисков потери ликвидности российских банков / В.В.Иванов // Лизинг. – 2011. – № 6.

ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ – 2012

И.М. Лазаревич

Минский институт управления, г. Минск, Беларусь

Реформирование системы налогообложения продолжается с целью упрощения налогового законодательства с минимальными потерями для бюджета. Так, изменения налогового законодательства по объему составляют одну четвертую часть Особенной части Налогового кодекса. Снижение налоговых

ставок по отдельным налогам сопровождается изменениями в порядке исчисления налоговых платежей.

Изменения коснулись не только ставок, но и системы исчисления и уплаты налогов. К некоторым из них можно отнести:

1. Уделено большее внимание в новой редакции Налогового кодекса роли электронного документооборота. Так, электронный документооборот используется не только при подаче налоговых деклараций, но и при принятии заявлений, вынесении решений о зачете или возврате излишне уплаченных налогов. Однако сейчас обязательным является подача электронной декларации предприятиям с численностью работников, превышающей 50 человек.

2. При уплате налога на добавленную стоимость с 2012 года не является объектом обложения:

– прочее выбытие товаров, основных средств и нематериальных активов, то есть любое выбытие указанных активов, за исключением продажи, обмена или безвозмездной передачи.

– обороты от реализации ценных бумаг, выдача возмездных денежных займов, оказание услуг иностранными организациями по участию белорусских организаций в выставках, конференциях за границей;

– списание на финансовые результаты кредиторской задолженности с истекшими сроками исковой давности.

3. Изменения связаны с порядком исчисления и уплаты налога на прибыль:

– сокращение ставки налога с 24 до 18%;

– при этом отменена льгота на капитальные вложения;

– организациям предоставлено право на единовременное списание на затраты до 10% стоимости зданий и до 25% стоимости оборудования, машин, нематериальных активов, при условии, что данные активы не будут проданы в течение трех лет. Если же данные активы до истечения трех лет после принятия к учету будут проданы, то льгота теряется и нужно доплатить налог на прибыль.

– освобождается от налогообложения прибыль производителей высокотехнологичной и инновационной продукции, прибыль учреждений образования и культуры. Последнее весьма важно, так как будет стимулировать бюджетные организации к получению дополнительных доходов, чего ранее не было.

Помимо этого сокращение ставки по налогу на прибыль вынудило налоговые органы ужесточить порядок формирования затрат, учитываемых при налогообложении. После либерального двухлетнего периода сокращения перечня затрат, не учитываемых при налогообложении, новая редакция Налогового кодекса дополнена новыми затратами, которые при налогообложении не учитываются (расходы на переподготовку кадров при сохранении заработной платы и выдача спецодежды сверх лимитов).

Изменения коснулись и малого бизнеса. Так, с 2012 года на 1% снижены налоговые ставки по всем вариантам исчисления и уплаты налога по упрощенной системе налогообложения. При этом для перехода на упрощенную систему достаточно будет уведомить налоговые органы до 31 декабря (ранее до 30 ноября).

В Налоговом кодексе сделана попытка применения опыта других стран по налогообложению:

– в 2012 году на основании разрабатываемых критериев Министерство по налогам и сборам будет определять «Лучших плательщиков налогов, сборов»;

– заимствованием из таможенной практики является введение принципа определения цены товаров для целей налогообложения. Так, при реализации недвижимости или товаров на экспорт (в раз- мере более 20 млрд BYR) налоговые органы будут тремя методами (по цене сделки с идентичными товарами, по цене последующей реализации или затратным методом) определять отклонения цены реализации от рыночной цены. В случае если отклонение составит более 20% и плательщик не сможет доказать, что оно связано с сезонностью, потерей качественных свойств товаров или маркетинговыми целями, то налоговые органы будут вправе досчитать налог на прибыль на сумму отклонения.

Существенным несогласованием является то обстоятельство, что в Налоговом кодексе скидки объединили с бонусами и премиями для целей налогообложения.

Так, подпунктом 3.19-3 статьи 128 Налогового кодекса определено, что в состав внереализационных доходов в целях налогообложения включаются доходы покупателя (заказчика) в сумме скидок (премий, бонусов), предоставленных продавцом (исполнителем, подрядчиком) к цене (стоимости), указанной в договоре, полученных после выполнения покупателем (заказчиком) условий (в том числе объема покупок или заказов), определенных в договоре в качестве обязательных для получения таких скидок (премий, бонусов).

Соответственно, подпунктом 3.26-1 статьи 129 Налогового кодекса определено, что в состав внереализационных расходов в целях налогообложения включаются суммы скидок (премий, бонусов),

предоставленных при выполнении покупателем (заказчиком) условий (в том числе объема покупок или заказов), определенных в договоре в качестве обязательных для предоставления таких скидок (премий, бонусов).

Однако трактовка данных терминов не предполагает возможности отнесения этих величин к вне-реализационным доходам (расходам). В свою очередь

– скидка – это одно из условий сделки, определяющее размер возможного уменьшения базисной цены товара, указанной в договоре о сделке;

– бонус – это дополнительное вознаграждение, поощрение, надбавка к выплате, премия;

– премия – это денежное или материальное поощрение за достижение, заслуги в какой-либо области деятельности.

Таким образом, если термины «бонус» и «премия» используются в экономической теории в качестве синонимов, то термин «скидка» является по своей экономической сути противоположным понятием. Бонус и премия предполагают выплату конкретной денежной суммы, то есть получение конкретной материальной выгоды. В свою очередь, скидка не предполагает реального движения денег и фактически представляет собой «бумажную выгоду» покупателя. Последняя выгода может материализоваться в реальный доход только в случае прибыльной продажи товара, ранее предоставленной со скидкой.

Так можно обобщить, что новая редакция Налогового кодекса содержит нормы как требующие дополнительных разъяснений, так и существенно усложняющие условия ведения бизнеса. Желательно в ближайшей перспективе оптимизировать систему налогообложения и оставить ее на длительный срок неизменной.

ТЕМПЫ ДОЛГОСРОЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ПЕРЕВОД КАПИТАЛА ИЗ РАЗВИТЫХ В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

С. Максимилиан, В. Спеяну

Международный независимый университет Молдовы (ULIM), г. Кишинёв, Молдова
maximiliansilvestru@mail.ru, viorica.speianu@mail.ru

Страны ЕС, США и Япония в настоящее время и на протяжении последних десятилетий производят около 70% глобального ВВП. Во времена финансовых мировых кризисов развитые страны вынуждены вывозить в страны остального мира часть своих производственных мощностей, где оплата труда ниже, чем в развитых странах. В этих ситуациях темпы экономического роста в промышленно развитых странах временно падают, в слаборазвитых странах – имеют тенденцию к росту. В долгосрочном периоде разрыв между самыми богатыми и самыми бедными странами имеет тенденцию скорее к увеличению, нежели к уменьшению. Причины могут быть самые разные: в слаборазвитых странах недостаточно развита инфраструктура для научно-технического прогресса; сверхсовременные, высокоэффективные технологии в слаборазвитых странах не востребованы производителями; содержание и развитие отраслей наук, производящих ультрасовременные технологии, требуют инвестиций, которые в слаборазвитых странах недостаточны; промышленно-развитые страны в процессе сотрудничества со слаборазвитыми могут предложить в основном морально устаревшие производственные технологии. Могут быть и другие факторы, предопределяющие отставание остального мира от стран ЕС, Японии и США. Отставание бедных стран предопределено не только объёмными, но и перспективными качественными показателями. Поток капитала из развитых (developed) R в слаборазвитые (under developed) регионы r является основным источником развития последних. Для анализа эволюции макроэкономических показателей регионов R и r воспользуемся обозначениями: $Y(t)^{(R)}$, $Y(t)^{(r)}$ – ВВП; $I(t)^{(R)}$, $I(t)^{(r)}$ – производственные инвестиции; $K(t)$ – объём капитала, переведённого из региона R в регион r . Производственные начисления в году t в регионах R и r определяются соответственно: $I(t)^{(R)} = i^{(R)} Y(t)^{(R)}$; $I(t)^{(r)} = i^{(r)} I(t)^{(R)}$, где $i^{(R)}$ и $i^{(r)}$ – для производственных накоплений в ВВП в регионах R и r . Обозначим b – объём инвестиций, необходимых для прироста ВВП на 1 единицу,

$\frac{1}{b}$ – мультипликатор эффекта инвестиции в создании одной единицы ВВП, следовательно: $\frac{1}{b} I(t) = Y'(t)$ и

представляет собой прирост ВВП за счёт объёма инвестиций $I(t)$. Исходя из этого, для регионов R и r можно составить уравнения: