

Другая важная проблема — перегруженность рынка банковских услуг. Она связана с тем, что на данный момент все банки предоставляют однотипные продукты и услуги, что уже не привлекает новых клиентов и не всегда может удерживать действующих.

Таким образом, развитие новых информационных технологий предполагает реализацию инновационных решений участниками банковского бизнеса, что повышает эффективность работы кредитной организации и стимулирует появление определенных нововведений и перспективных банковских продуктов и услуг.

<http://bseu.by/>

Е.В. Берзинь, канд. экон. наук, доцент
bev180970@mail.ru
БГЭУ (Минск)

СТРУКТУРИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ, ИХ ВНЕДРЕНИЕ В БАНКОВСКУЮ ПРАКТИКУ

В последние годы банки и инвестиционные компании, работающие на фондовом рынке за рубежом, стали активно предлагать структурированные продукты. Терминология структурированных продуктов обширна и предполагает их существование в разнообразных формах: кредитные ноты, биржевые структурированные и инвестиционные облигации, страховые программы и др. Понятие «структурированный продукт» объединяет в себе большое количество инвестиционных решений.

Структурированные продукты эмитируются в основном банковскими учреждениями и специализированными компаниями на основе комбинирования различных финансовых инструментов и обладают нестандартными характеристиками и признаками в сравнении с классическими ценными бумагами. Так, в РФ в настоящее время все крупные банки предлагают структурные продукты, представляющие собой готовые инвестиционные решения. Преимуществом структурных продуктов по сравнению с депозитами является их ожидаемая (но не гарантированная) более высокая доходность. В то время как средняя ставка по годовым рублевым вкладам в крупнейших российских банках сейчас составляет 7,44 % годовых, а по вкладам в долларах и евро — 1,06 и 0,26 % годовых соответственно, по структурным продуктам банки зачастую прогнозируют доходность в 7–25 %.

Структурированный продукт состоит из двух частей — гарантированной и доходной, при этом депозитный (гарантированный) компонент продукта обеспечивает возвратность вложенного в продукт капитала, а опцион (доходная часть, которая зависит от изменения значений базовой переменной, например, значения фондового индекса) генерирует прибыль по продукту. В октябре 2018 г. вступили в силу поправки в российское законодательство, согласно которым стал возможен выпуск структурированных (структурных) облигаций. От классических облигаций они отличаются тем, что возврат номинальной стоимости по ним не гарантирован, круг эмитентов ограничен. Белорусское же законодательство допускает выпуск только лишь классических облигаций, которые представляются нам достаточно консервативным инструментом, не дающим возможности инвестору реализовать более сложные инвестиционные стратегии в отличие от структурных долговых продуктов со встроенным деривативом.

Структурированные продукты могли бы заинтересовать отечественного инвестора ввиду постоянно снижающихся процентных ставок по депозитам, в результате чего депозиты в последние годы теряют свою привлекательность по доходности, что может в дальнейшем спровоцировать отток вкладов из банковской системы. Уже сейчас значительная доля инвесторов по этой причине переориентируется на другие, более доходные инструменты, в частности, на облигации. Так, на 1 января 2020 г. в Беларуси инвестировано во все виды облигаций 48 305,4 млн руб., уровень капитализации рынка облигаций (в % по

отношению к ВВП) достиг 36,6 %. За последние четыре года объем только лишь корпоративных облигаций, находящихся в обращении на внутреннем рынке, увеличился более чем в два раза — с 19,7 до 40,8 млрд руб.

Кроме того, введение Национальным банком в 2019 г. расчетной величины стандартного риска (РВСП) в рамках пруденциального регулирования привело к выравниванию процентных ставок в разных банках, что ограничивает возможности их конкуренции на кредитно-депозитном рынке. В этих условиях банкам следует диверсифицировать предлагаемые продукты, по опыту соседних стран внедрять в практику структурированные продукты, которые дадут возможность банку повысить доходность своих операций, избежать оттока клиентов, а клиенту — получить новые возможности для инвестирования своих средств.

<http://bseu.by/>

О.А. Беско, магистрант
besko775@gmail.com
БГЭУ (Минск)

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ КАК ФОРМА КОСВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Образование — одна из отраслей национальной экономики и отрасль социальной сферы. В процессе общественного воспроизводства образование выполняет свою, только ей присущую роль — осуществляет образовательную деятельность, продуктом которой являются образовательные услуги. Государство должно обеспечивать минимальный социальный стандарт в образовании, т.е. минимально допустимый уровень видов и объемов образовательных услуг, гарантируемый государством, и эта часть образовательных услуг финансируется из средств бюджета, а остальная часть — получателями услуг. Государство финансирует образование не только через прямое финансирование из бюджета, но и используя различные косвенные формы. Одной из применяемых в Республике Беларусь форм косвенного финансирования являются налоговые льготы. Причем некоторые налоговые льготы для учреждений образования фактически уменьшают сумму платы за обучения для обучающихся, некоторые льготы для обучающихся дают возможность учреждениям образования увеличить поступающие финансовые потоки за счет платы за обучение, а государство затем частично возмещает получателю услуги сумму платы за обучения.

Налог на добавленную стоимость (НДС) — один из косвенных налогов, включаемых в цену товаров (работ, услуг). Обороты по реализации на территории Республики Беларусь платных услуг в сфере образования освобождаются от обложения НДС. Сущность данной налоговой льготы заключается в том, что она предоставляется учреждениям образования, но так как НДС является косвенным налогом и включается в цену реализуемых услуг, плата за обучение формируется без НДС. Эта налоговая льгота косвенным образом предоставляется получателю услуг, т.е. обучающемуся.

Следующий налог, по которому могут быть предоставлены налоговые льготы — налог на прибыль. Прибыль учреждений образования от приносящей доходы деятельности освобождается от налогообложения. В связи с предоставлением налоговых льгот государство дополнительно профинансирует учреждение образования, и эти средства могут быть направлены на материальное стимулирование работников, улучшение материально-технической базы.

Основным налогом, плательщиками которого являются физические лица, является подоходный налог. При определении размера налоговой базы плательщик имеет право на предоставление стандартного и социального налоговых вычетов. Стандартный вычет предоставляется ежемесячно обоим родителям в размере 34 бел. руб. в месяц на ребенка