

ОФШОРНЫЙ БИЗНЕС: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В БЕЛАРУСИ

Чайковская Ю.В., Белорусский государственный экономический университет

Тяжесть налогообложения практически любого государства побуждает экономических субъектов заниматься налоговым планированием и искать легальные пути снижения налогового бремени. Планирование налогов, направленное на снижение выплат – это не просто грамотный бухгалтерский учет, а законная возможность сведения налоговых выплат к минимуму по сравнению с уровнем действующих ставок. В связи с этим актуальным становится стремление многих белорусских бизнесменов перевести бизнес в офшорные зоны или наладить четкую схему взаимодействия с офшорными компаниями в целях оптимизации налоговых потерь.

Для создания офшорной компании обычно используют услуги специализированных секретарских компаний, которые являются представителями определенных офшорных юрисдикций и владеют необходимой информацией и технологией организационно-юридических процедур. В республике, на сегодняшний день, полномочных секретарских компаний нет, поэтому создание или покупку готовой офшорной компании целесообразно осуществлять при помощи московских секретарских компаний.

Регулированием офшорного бизнеса занимается ряд международных организаций, включая экспертную организацию «Международная служба финансовых действий» (FATR), Конвенцию ОЭСР по взаимной помощи в налоговых вопросах, Международную финансовую полицию, созданную странами большой семерки с целью борьбы с «отмыванием денег» во всем мире и Совет Европы.

Помимо международных соглашений и организаций каждая страна разрабатывает собственные меры регулирования офшорного бизнеса. За последние годы почти во всех развитых странах «антиофшорное» законодательство ужесточилось, и Республика Беларусь не стала исключением. С 1.04.2003г. вступил в силу Указ Президента №104 "Об офшорном сборе" (изменения и дополнения к нему – Указы Президента № 509 от 12.10.2003г., № 249 от 25.05.2004г.). Согласно этому Указу изменились объекты взимания офшорного сбора, к ним отнесено всякое перечисление денежных средств резидентом Р.Б. нерезиденту, зарегистрированному в офшоре, либо иному лицу по обязательству перед этим нерезидентом или на счет, открытый в офшорной зоне. Помимо этого, к объектам обложения сбором отнесено исполнение обязательства в неденежной форме перед нерезидентом Р.Б., зарегистрированным в офшорной зоне. И, наконец, переход имущественных прав и (или) обязанностей в связи с переменой лиц в обязательствах, сторонами которых выступают резидент Беларуси и нерезидент, зарегистрированный в офшорной зоне, также подпадает под обложение офшорным сбором.

Национальным Банком республики представлен перечень зон, в которых действует льготный налоговый режим и (или) не предусматривается раскрытие и предоставление информации о финансовых операциях (Постановление от 28.01.2004 № 3) и к которым применим указ об офшорном сборе. По отношению с рядом других офшорных юрисдикций в Беларуси разработан порядок применения соглашений об избежании двойного налогообложения. Этот порядок изложен в Методических указаниях по исчислению налога на доходы и при-

быль иностранных юридических лиц и как показывает практика применения соглашений, государства, с которыми Республика Беларусь имеет действующее налоговое соглашение, как правило, не отказываются заверять заявления, предусмотренные нашим внутренним законодательством.

Однако, несмотря на ужесточение законодательства, оффшорный бизнес остается выгодным и количество компаний с белорусским капиталом, зарегистрированных в налоговых гаванях, постоянно увеличивается.

НЕКОТОРЫЕ НЕГАТИВНЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНЦИИ

*Чесновский Д.С., Гродненский государственный
университет им. Я. Купалы*

Экономистами классической школы предполагалось, что саморегулирующийся механизм конкурентной среды функционирует оптимальным образом без какого-либо внешнего вмешательства. Однако на практике выяснилось, что максимальная экономическая свобода приводила к возникновению экономических объединений и соглашений: продавцы и покупатели пытались избежать конкуренции, занять доминирующие позиции на рынке, что позволяло получать дополнительную выгоду. Помимо наличия в рыночной экономике элементов, приводящих к ограничению конкуренции, существует еще целый ряд обстоятельств, препятствующих достижению максимальной эффективности классической схемы экономики.

Уже в 1920-х годах экономисты обратили внимание на следующее несоответствие. Модель максимально рассредоточенного производства как основа для оптимального функционирования конкуренции плохо сочеталась с задачей увеличения прибыли за счет эффекта масштаба. Эффект масштаба предполагает создание крупных предприятий с целью минимизации издержек. В свою очередь, крупные предприятия в меньшей степени подвержены давлению конкуренции, чем мелкие, что также может иметь негативные последствия. Уменьшение количества производителей увеличивает склонность к сговору. Сужение предложения сокращает количество альтернатив для покупателя. Отсутствие значительного давления со стороны мелких конкурентов может привести к завышенным ценам по сравнению с себестоимостью, а сверхприбыль противоречит принципам справедливости распределения. Если же на практике реализована структура рынка множества мелких производителей, то это означает отказ от выгод эффекта масштаба, а значит, от возможности повышения эффективности производства. Наиболее ярко эту мысль выразил экономист П. Сраффа.

Вторым весомым аргументом против эффективности классической концепции явилась дифференциация продуктов и наличие излишних мощностей. Дифференциация продуктов имеет следствием монополизацию части рынка, а наличие излишка мощностей доказывает неэффективность производства, с одной стороны, и наличие дополнительного стимула к сговору, с другой. Подобные доводы приводились как причина, по которой совершенная конкуренция становилась невозможной. Отказ от статической модели конкуренции породил вопрос о возможности существования каких-либо других форм конкуренции. Е. Чемберлин говорил в этой связи о наличии «монополистической» конкуренции (мо-