

• выход крупных иностранных специализированных фирм на рынок страхового консалтинга, что также способствует развитию маркетинга.

Задача современного страхового маркетинга — достижение области максимальной эффективности финансово-экономических отношений страховщика и страхователя, т.е. максимальное использование рыночных ресурсов на пользу обеим сторонам.

Возрастающая роль страхования вызвала необходимость введения в структуру страховой компании службы маркетинга, основными функциями которой являются:

- исследование рынка страховых услуг;
- реклама страховых услуг;
- проведение организационно-массовой работы по продаже (аквизиции) страховых полисов.

*Т.В. Корзун
БГЭУ(Минск)*

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-АНАЛИЗА В КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ АВТОМАТИЗАЦИИ

В настоящее время обеспечение рационального отбора плательщиков налогов, сборов (пошлин) для выездных налоговых проверок является основной проблемой, без принципиального решения которой невозможен качественный контроль, особенно в сфере малого предпринимательства. Лишь применение высокоэффективной системы отбора позволит обеспечить максимальную концентрацию усилий налоговых органов на проверках тех категорий плательщиков налогов и сборов, вероятность обнаружения нарушений у которых представляется наиболее реальной.

Как показывает международный опыт, необходимым признаком эффективной системы налогового контроля является наличие отлаженной системы проверок плательщиков налогов, сборов (пошлин), предполагающей проверку налоговыми органами исключительно «предприятий-нарушителей». При таком подходе снижается вероятность применения процедур налогового контроля к добросовестным плательщикам, обеспечивая тем самым его большую результативность и уменьшая нагрузку системы налогового администрирования на субъекты хозяйствования.

Данный подход определяет сущность системы риск-анализа, которая предполагает разработку критериев и размера риска для каждого плательщика. Система риск-анализа, эффективно используемая в раз-

витых странах, все больше внедряется в практику налогового контроля в странах с переходной экономикой. При этом каждая страна использует свой подход при ее разработке и внедрении.

В Республике Беларусь с 1 января 2010 г. произошел переход от сплошного налогового контроля субъектов хозяйствования к применению системы анализа риска нарушения налогового законодательства. Субъекты хозяйствования поделены на группы риска в зависимости от выделенных критериев и впервые стали доступными не только работникам налоговых органов, но и самим плательщикам, которые теперь самостоятельно могут определить вероятность попадания в каждую группу риска, и соответственно, вероятность проведения у них налоговой проверки.

Исходя из практики применения системы риск-анализа в контрольной деятельности налоговых органов, можно сделать вывод, что результативность проверки плательщиков налогов, сборов (пошлин), попадающих в группу с высокой степенью риска, значительно увеличилась, при этом количество проверяемых субъектов хозяйствования снизилось, что не повлияло на размеры доначисленных налогов.

Таким образом, применение системы риск-анализа, безусловно, положительно как для субъектов хозяйствования, так и для налоговых органов. Однако в данном случае возникает проблема нехватки соответствующего программного обеспечения, доступного непосредственно каждой налоговой инспекции для ранжирования плательщиков по группам риска в автоматическом режиме. Такое программное обеспечение может использоваться и субъектами хозяйствования для самостоятельной оценки степени риска нарушений налогового законодательства и при возможности для устранения либо исправления показателей финансовой деятельности, по которым они попадают в высокую группу риска.

Автором работы предлагается создать такое программное обеспечение на базе широко используемого пользователями персональных компьютеров средства Microsoft Office — Microsoft Office Excel. Данный программный модуль основывается на сведениях о плательщиках налогов, сборов (пошлин) и с учетом критериев риска, установленных Указом Президента Республики Беларусь № 510, а также алгоритма применения критериев риска при проведении анализа.

Ранжирование субъектов хозяйствования осуществляется в автоматическом режиме и позволяет сократить временные издержки работников налоговых органов и повысить эффективность процесса отбора плательщиков для проведения налоговых проверок, а следовательно, результативность проведенных контрольных мероприятий. Кроме того, субъекты хозяйствования могут ввести требуемые данные, и программный модуль в автоматическом режиме определит, попадает ли данный плательщик в высокую группу риска.

Таким образом, внедрение системы риск-анализа при отборе плательщиков для проведения мероприятий налогового контроля, а так-

же, что особенно важно, автоматизация данного процесса позволят обеспечить рациональное использование ресурсов (материальных, кадровых и т.д.), повысить результативность налогового контроля, минимизировать влияние человеческого фактора при отборе плательщиков, а также выявить некоторые нарушения налогового законодательства на ранних стадиях.

*А.В. Малевич
ПГУ(Новополоцк)*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В последние годы Республика Беларусь столкнулась с несколькими макроэкономическими проблемами. Одной из них является рост складских запасов, а следовательно, и замораживание оборотных средств в товарной форме, что снижает возможности развития белорусских предприятий. Решением данной проблемы могло бы стать развитие коммерческого кредита, поддерживаемого факторингом, что позволило бы производителям ускорить реализацию товара, и при этом сразу же получить необходимые денежные средства.

Среди экономических предпосылок роста факторинговых услуг в Республике Беларусь можно выделить следующие: недостаточная капиталовооруженность предприятий; высокая дебиторская задолженность поставщиков продукции; растущие риски кредитования; рост неплатежей.

Использование факторинговых операций в качестве одного из наиболее доступных и приемлемых способов финансирования деятельности белорусских предприятий, особенно относящихся к среднему бизнесу, предоставляет им возможность не только выжить в сложных меняющихся экономических условиях, но и занять свою нишу на рынке и успешно развивать бизнес. Так, для поставщика товаров использование факторинга позволит увеличить спрос на товары и, соответственно, объем продаж, повысить конкурентоспособность товаров, а также создать для покупателей выгодные условия для сотрудничества (на условиях отсрочки платежа). Данные выгоды позволят покупателю наиболее эффективно использовать свои оборотные средства в интересах производства, а не отвлекать их на погашение долга.

Таким образом, факторинг способствует установлению прочных связей между покупателями и поставщиками продукции, насыщению рынков конкурентоспособной продукцией, что является одной из первоочередных задач, стоящих перед экономикой Беларуси.