

ций с корректировкой по результатам деятельности организации, а также многовариантности составления бизнес-планов;

проведение анализа состояния и движения страхового портфеля страховой компании на основании полученных результатов бизнес-планирования в конкретном году;

контроль за ходом выполнения бизнес-плана и прежде всего плана поступления страховых взносов следующими методами:

экономическим анализом, путем сопоставления планового и фактического объема страховых взносов и определения величины отклонения по каждому виду страхования;

анализом ритмичности поступления взносов по добровольным видам страхования.

Таким образом, предложенные направления развития бизнес-планирования в страховых организациях позволят отечественным страховщикам значительно улучшить качество страховых услуг, расширить страховой портфель за счет разработки новых видов страхования, избежать возможных рисков при реализации проектов, значительно повысить эффективность планирования и прогнозирования страховой деятельности и в целом достигнуть более высоких конечных результатов.

<http://edoc.bseu.by>

Е.В. Кузнецова
БГЭУ (Минск)

ПРОБЛЕМЫ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Значение налоговых соглашений за последние годы существенно возросло. В первую очередь это связано с изменениями, происходящими в области внешнеэкономических связей Республики Беларусь. Принятие нормативных актов о мерах по управлению внешнеэкономической деятельностью, создание на территории Республики Беларусь предприятий с иностранными инвестициями и представительство иностранных юридических лиц привело к росту количества различного рода внешнеторговых сделок, а также увеличилось число граждан, выезжающих для работы за рубеж, и иностранных граждан, приезжающих в нашу страну.

В связи с этим, стала довольно актуальной проблема двойного налогообложения. Каждое государство заявляет о своих правах на налоги. Столкновения претензий налоговых служб в отношении налоговых платежей становятся более сильными.

Соглашения об избежании двойного налогообложения стали своего рода связующей нитью, связывающей налоговые системы двух стран. Согласно этим договорам, между странами—участницами операций, назначаются соответствующие налоговые административные органы, которые естественным образом способствуют

ют внесению ясности в системы налогообложения при международных сделках.

Наиболее разветвленная сеть двусторонних соглашений существует в странах — членах ОЭСР. Подобная сеть между развитыми странами уже давно налажена, и теперь вся работа в данной области сводится к внесению поправок, соответствующих текущим изменениям в законодательствах стран, а также касающихся новых позиций той или иной страны по различным вопросам.

Быстро растет сеть подобных соглашений между развивающимися странами, что само по себе есть способ убедить иностранных инвесторов в своей экономической стабильности. Да и большинство подобных соглашений заключается развивающимися странами с ведущими экономическими странами.

Налоговые соглашения имеют целью содействовать развитию и углублению экономического и промышленного сотрудничества, направлены на урегулирование налоговых взаимоотношений путем закрепления за каждым государством права налогообложения отдельных видов доходов, полученных юридическими и физическими лицами из одной страны в другой стране, предоставляют специальные налоговые уступки.

Переговоры по двусторонним налоговым соглашениям происходят рядом последовательных итогов. Процесс переговоров по налоговым соглашениям отличается от одного соглашения к другому, особенно в отношении графика (который может быть кратким, состоящим из нескольких месяцев или длительным, растянутым на несколько лет). Как правило, переговоры по подготовке соглашения проходят в два раунда. В течение первого раунда стороны рассматривают положения двух моделей. При наличии ряда положений, по которым согласие не может быть достигнуто немедленно, стороны договариваются о втором раунде переговоров. До второго раунда оба государства рассматривают оставшиеся вопросы, по которым будут вестись переговоры, подготавливают различные варианты решений, которые могут быть взаимовыгодными. В этих целях приходится анализировать налоговую систему другого государства, характер заключенных им соглашений с другими государствами, особенно с нашими соседними странами. Как правило, во время второго раунда переговоров удается согласовать позиции по всем вопросам. Однако в некоторых принципиальных случаях ряд вопросов может остаться открытым даже после второго раунда.