

J_i – частный индекс соответствующей характеристики техники, оцениваемой по пятибалльной системе на основе полученных анкетных данных.

Частные индексы определяются по формуле:

$$J_i = (X_i - X_{i\min}) / (X_{i\max} - X_{i\min}), \text{ где}$$

X_i – значение соответствующей характеристики техники, оцениваемой по пятибалльной системе на основе полученных анкетных данных;

$X_{i\max}$ и $X_{i\min}$ – соответственно максимальное и минимальное значения i -го показателя по массиву характеристик техники.

Апробация рекомендуемой методики построения рейтинговой оценки конкурентных преимуществ аграрной техники выполнена на основе сравнительного анализа технических, технологических, экономических, социальных и экологических характеристик тракторов белорусского и иностранного производства позволила установить, что специалисты аграрных предприятий отдают предпочтение импортной технике.

Для повышения конкурентоспособности проектирования, производства и эксплуатации аграрной техники экономически целесообразно использовать рекомендуемую методику маркетинговых исследований конкурентных преимуществ аграрной техники.

М.А. Зайцева, канд.экон.наук, БГЭУ (г. Минск)

РАЗВИТИЕ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Концепция страхования является одной из основных форм управления рисками в действующих концепциях риск – менеджмента. Страховщики выступают важнейшими институциональными инвесторами, как в рамках национальных экономик, так и в международном масштабе. Они обеспечивают необходимый уровень социальной защиты населения, являясь дополнением, а зачастую и заменой, государственной системы социального страхования и обеспечения.

Национальный страховой рынок Беларуси существенно изменился. Вместе с тем, эффективность страховых услуг, предлагаемых белорусскими страховщиками национальным потребителям, невысока, преобладающее развитие имеет государственное страхование (обязательные формы его проведения), ограничены финансовые ресурсы страховщиков страны и др.

Доля совокупной страховой премии в ВВП в Республике Беларусь составляет лишь 0,70%, в то же время в России – 2,4% в ВВП, а в развитых странах – 8-10% в ВВП и выше. Средний показатель страховых взносов на душу населения в Беларуси в 2007г. составил 32 доллара США, в Российской Федерации – 222,6 долларов США.

Страховой рынок характеризуется невысоким уровнем капитализации. По данным Главного управления страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь в 2007г. он составил 81,4 млн. долларов США. Наиболее значимыми по данному показателю среди государств ближнего зарубежья являются рынки Российской Федерации (6500 млн. долларов США) и Казахстана (269,6 млн. долларов США).

Объем совокупной страховой премии, собранной страховщиками Беларуси, в 2007 году составил 310,4 млн. долларов США. В то же время в Российской Федерации – 31613,5 млн. долларов США, в Казахстане – 1224,8 млн. долларов США. В общем объеме поступлений страховых премий по обязательным и добровольным видам стра-

хования в стране за последние годы сохранилась тенденция увеличения доли добровольных видов страхования: 41,3% - в 2007г., 44,1% - в 2008 г. Вместе с тем, обязательные виды страхования являются преобладающими.

Проведенные исследования позволили сделать вывод, что приоритетными направлениями развития страхового рынка являются: стимулирование спроса на страхование; внедрение портфельных моделей управления рисками; интеграция банков и страховых компаний в виде совместных проектов по продаже страховых полисов через банковскую сеть; глобализация страхового рынка; активизация долгосрочного страхования жизни, др.

Для страхового рынка Беларуси особенно важным является формирование страхового портфеля по добровольным видам страхования путем активного взаимодействия с потенциальными страхователями. Перед страховщиками страны, как и перед зарубежными компаниями, стоит задача стимулирования спроса на страхование. Возможности административного стимулирования спроса посредством введения новых видов обязательного страхования у белорусских страховщиков еще существуют, а вот у западных компаний они ограничены.

Особенно важным является опыт зарубежных страховщиков по формированию страхового портфеля путем стимулирования спроса на страховые услуги с помощью внедрения новых технологий обслуживания страхователей. Зарубежные страховщики испытывают давление со стороны банков, инвестиционных, лизинговых, юридических, торговых компаний, оказывающих финансовые услуги в комплексе с другими видами услуг. Таким образом, идет борьба за клиента-покупателя (страхователя). Наблюдается тенденция выхода неспециализированных на страховании организаций непосредственно на рынок страховых услуг. Процесс создания и использования универсальных банковско-страховых продуктов для защиты от различных рисков – это проявление конвергенции в современной финансовой сфере. Конкурируя между собой при обслуживании клиентов, страховщики выходят за рамки непосредственно страховых операций. Они оказывают все больший спектр дополнительных услуг, превращаясь в сервис-провайдеров, сочетающих в своей деятельности страховые, финансово-инвестиционные, консультационные и другие виды услуг. Таким образом, в рамках системы страхования формируются качественно новые участники рынка, действующие не только на страховом сегменте, но и обеспечивающие комплексное обслуживание своих страхователей с использованием принципов конвергенции. Нестраховые услуги выполняют роль стимула при реализации услуг по страхованию. Функционирование участников финансового рынка с использованием технологий конвергенции становится организационно-экономическим механизмом активизации спроса на страховые услуги, одной из форм увеличения объема страхового портфеля.

Для активизации предпринимательской деятельности в Республике Беларусь особую значимость приобретает страхование. Существующие на отечественном страховом рынке стандартные и классические страховые продукты не обеспечивают защиту предпринимателя по всему пакету существующих рисков. Важным является поиск дополнительных, а иногда альтернативных страхованию методов управления рисками. Некоторые зарубежные консалтинговые компании создают портфельные модели управления риском. Они рассматривают все риски компании в совокупности в качестве разных частей единого целого. Данный подход наиболее привлекателен для предпринимателя, однако для страховщиков портфельные модели могут обернуться серьезными потерями. В них не всегда есть место классическому традиционному страхованию. В то же время портфельный метод позволяет определить совокупный риск ком-

паний, дать его качественную оценку. Страховщики, в свою очередь, должны быть готовы количественно оценить предложенный им риск.

Важной тенденцией развития страхового рынка Республики Беларусь является интеграция банков и страховых компаний в виде совместных проектов по продаже страховых полисов через банковскую сеть. Интеграция и движение страховщиков в сферу финансового сектора, расширение набора предлагаемых ими продуктов становятся важным фактором успешного развития страховых компаний. В то же время проблема расширения состава страховых портфелей в Беларуси стоит не так остро, как за рубежом, поскольку существует неудовлетворенный спрос на классические наборы страховых продуктов. Западные страховщики, например, конкурируют между собой за определенный круг страхователей в течение десятков лет. Страховые компании Беларуси в данной ситуации имеют преимущества: они могут комбинировать и продавать на национальном рынке как классические, так и новые специфические виды страхования.

Важнейшей тенденцией развития страхования является глобализация страхового рынка. Она приводит к увеличению на отечественном рынке числа иностранных страховщиков, созданию различных альянсов и совместных проектов со страховщиками страны. Для западного потребителя, например, при покупке страхового полиса такой фактор, как страна происхождения страховщика, не имеет принципиального значения. Важными условиями являются: сервис, цена и ассортимент предлагаемых услуг. Интерес представляет и такая тенденция, как продажа страховых продуктов через Интернет. Данное направление в страховом бизнесе является очень перспективным, позволяет охватывать наибольший круг страхователей с наименьшими затратами для страховщика. В будущем оно будет служить одним из факторов, определяющих успех страховой компании на рынке.

Особенно важным для страхового рынка Беларуси является расширение сферы долгосрочного страхования жизни, являющейся мощным каналом привлечения средств в экономику. Национальные страховые компании по страхованию жизни неконкурентоспособны по сравнению с западными страховщиками, имеют незначительный объем финансовых ресурсов, ограниченный ассортимент страховых продуктов. Рынок страхования жизни в Республике Беларусь монополизирован, что сдерживает его дальнейшее развитие. Эти и ряд других направлений позволят качественно модернизировать страховое дело в стране, повысить инвестиционную привлекательность сферы страхования, качество страховых продуктов, усилить конкурентоспособность национальных страховщиков на международном уровне.

*Зеньков В.С., к.т.н., доцент
Зенькова А.В., УО БГЭУ (г. Минск)*

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В результате коммерциализации объектов интеллектуальной собственности (ОИС) формируется новый товарный рынок, осуществляющий передачу прав на ОИС, и тем самым согласующий интересы участвующих в сделке сторон, устанавли-

вающий цену. Беларусь державаны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.

Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>