

В экономически развитых странах нематериальные активы (права на изобретения, промышленные образцы, полезные модели, компьютерные программы и т. д.) составляют в зависимости от специфики деятельности от 20 до 60% основных фондов предприятия, а их амортизация служит стабильным источником средств для воспроизводства на современной технической базе. Отраженные на балансе отечественных предприятий нематериальные активы составляют не более 1%, при этом важную роль играет не только тот факт, что многие активы не учтены, но и то, что большинство из них учтены по минимальной цене, рассчитанной исходя из затрат на разработку, а не по их рыночной стоимости.

Решение этих вопросов должно быть связано с совершенствованием государственной и локальной политики в области интеллектуальной собственности.

В первую очередь необходимо:

- совершенствование законодательной базы, обеспечивающей охрану и эффективное использование объектов интеллектуальной собственности;
- совершенствование системы оплаты труда собственников интеллектуальной собственности;
- совершенствование правоприменительной практики, в области охраны и эффективного использования объектов интеллектуальной собственности;
- создание межведомственной рабочей группы для разработки нормативных актов по коммерциализации интеллектуального продукта;
- совершенствование оценки нематериальных активов.

Совершенствование механизма управления продукцией интеллектуальной собственности позволит повысить эффективность использования инноваций.

Обозначенные проблемы могут быть объектом наших дальнейших исследований.

Список цитированных источников

1. Инновации – фактор экономического роста / П.Г. Никитенко, А.В. Марков, И.И. Сержинский, В.А. Колотухин; под ред. П.Г. Никитенко. – Мн.: НО ООО «БИП-С», 2008. – 85 с.
2. Олехнович, Г.И. Интеллектуальная собственность и проблемы ее коммерциализации / Г.И. Олехнович. – Мн.: Амалфея, 2007. – 128 с.
3. Экономика интеллектуальной собственности / С.А. Судариков, Н.Г. Грек, К.А. Бахренкова. – М.: Издательство деловой и учебной литературы, 2004. – 512с.

УДК 336.72

Гучек Л.А.

Научный руководитель: к.э.н. Безуглая В.А.

УО «Барановичский государственный университет», г. Барановичи, РБ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Рынок страхования играет важную роль в экономическом развитии и является особенно значимым для стран с переходной экономикой по ряду причин. Страхование представляет собой наиболее оптимальный способ сокращения убытков посредством управления рисками. С его помощью неопределенно большие финансовые потери в будущем можно заместить на заранее определенные и невысокие расходы сегодня в виде страховой премии. Страхование - неотъемлемая часть финансового рынка. Высокий инвестиционный потенциал страховых организаций служит постоянным источником внутренних инвестиций. Как правило, именно страховой сектор является одной из главных предпосылок для формирования финансового рынка в странах с переходной экономикой, который в долгосрочной перспективе обеспечивает устойчивый экономический рост.

В настоящее время в Республике Беларусь действует около 25 страховых организаций, из них 8–государственные («Белгосстрах», «Промтрансинвест», «Белнефтестрах» и т.д.), действует более 40 видов добровольного личного, имущественного страхования и страхования ответственности. Крупные страховые компании предоставляют услуги по 20–25 видам страхования, среди них: страхование туристов при выезде за рубеж; страхование грузоперевозок; страхование иностранных граждан; страхование для предприятий и организаций; страхование жизни и здоровья; страхование имущества и др.

Несмотря на то, что развитые страховые рынки оказывают положительное влияние на экономическое развитие, уровень распространения страховых услуг в Беларуси достаточно низкий. Характерной особенностью белорусского страхового рынка является его маломощность и недостаточная емкость. По данным Министерства финансов Республики Беларусь, доля страховых премий в ВВП по итогам 2009 года составила 0,81%. В стране пока по-прежнему превалирует обязательное страхование. Его доля в общем объеме взносов по итогам первого полугодия 2009 года составила 52,9%. Недостаточное развитие добровольного страхования, особенно по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, - главная проблема развития страхового рынка в республике. Именно страхование жизни является источником долгосрочных инвестиций в экономику страны, так как договор страхования не может быть заключен на срок меньше, чем три года. Анализ развития видов страхования, относящихся к стра-

хованию жизни, показывает, что страховые организации ориентированы главным образом на заключение договоров с организациями, а не на непосредственную работу с гражданами. Это связано с недостаточно высоким уровнем доходов, низким уровнем развития страховой культуры населения, отдельных страховых посредников и менеджмента большинства страховщиков, отсутствием достаточных экономических и налоговых стимулов для населения.

У рынка страховых услуг Беларуси есть две особенности: создание особых условий для работы государственных страховых организаций и жесткие ограничения на присутствие иностранного капитала. В Беларуси существующее законодательство не направлено ни на стимулирование спроса на страхование прямо или косвенно, ни на актуализацию самой идеи страхования. Более того, дискриминация негосударственных страховых компаний и ограничения в отношении деятельности иностранных страховых компаний на территории Беларуси являются основными препятствиями для развития рынка страхования. Законодательство Беларуси ограничивает зарубежное присутствие в совокупном капитале страховых организаций тридцатью процентами. Однако даже эта квота сейчас исчерпывается лишь наполовину. Страховым компаниям с долей иностранного капитала в уставном фонде более 49% запрещено заниматься обязательным страхованием, имущественным страхованием, связанным с осуществлением поставок, оказанием услуг или выполнением подрядных работ для государственных нужд, а также страхованием имущественных интересов Республики Беларусь и административно-территориальных единиц.

Ни населением, ни предприятиями страхование не рассматривается как механизм передачи собственного риска третьему лицу. Высокие темпы инфляции в Республике, а также низкий уровень ее прогнозирования, риск девальвации белорусского рубля обуславливают неуверенность населения в целесообразности долгосрочного страхования. Появление на рынке страховых услуг компаний сетевого маркетинга также оказывает негативное влияние на развитие страхования в Республике.

Отсутствие адекватных побудительных причин главным образом объясняет медленный рост спроса на страховые услуги со стороны предприятий. С учетом сложного экономического положения предприятий и потребности осуществлять первоочередные платежи, необходимость обеспечения страховой защиты уходит на второй план. Предприятия недооценивают возможности страхования в перераспределении имеющихся рисков, которое способствует быстрому покрытию неожиданных потерь без нежелательного привлечения текущих активов и обеспечению стабильной работы предприятий. Государственные предприятия на сегодняшний день не рассматривают страхование в качестве приоритета, предпочитая покрывать возникающие убытки за счет иных источников. В Беларуси в затраты по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг) при определении прибыли включаются исключительно страховые взносы по видам обязательного страхования. Взносы по добровольному страхованию выплачиваются из прибыли предприятия, что расценивается руководителями как дополнительные издержки и вынуждает их отказаться от такого вида услуг.

Неосознание необходимости в добровольных видах страхования со стороны населения и предприятий, дискриминация частных страховых компаний и компаний с иностранным капиталом, высокая инфляция и наличие компаний сетевого маркетинга обусловили достаточно низкий уровень рынка страховых услуг в Республике. Для стабилизации рынка и повышения его эффективности необходимо провести ряд преобразований, включающих как мероприятия по повышению доверия населения к страхованию, так и изменение политики, проводимой в отношении страховых компаний. Что касается обязательного страхования, то целесообразным было бы разрешить частным компаниям и компаниям с долей иностранного капитала осуществлять деятельность по таким видам страхования при сопутствующем проведении тарифной политики, что позволило бы монополизировать рынок обязательного страхования, но не позволило бы чрезмерно занижать тарифы, тем самым дестабилизируя рынок.

Необходимо разрешить доступ иностранных компаний на рынок страховых услуг, что позволит создать конкурентную среду, обеспечит приток иностранного капитала и обмен технологиями.

Добровольное страхование должно быть привлекательным как для населения, так и для предприятий. Необходимо провести выплату компенсаций накоплений граждан по долгосрочным договорам страхования, действовавшим на 1 января 1992 г., что восстановит доверие населения к страховым услугам и в перспективе увеличит долю добровольного страхования в общей сумме страховых взносов. Что касается предприятий, то взносы по добровольному страхованию должны выплачиваться не с прибыли предприятия, а приравниваться к издержкам производственной деятельности и вычитаться из суммы, подлежащей налогообложению, что будет стимулировать предприятия страховать возможные риски и в случае необходимости позволит быстро восстановить неожиданные потери.

Все эти мероприятия позволят оздоровить рынок страховых услуг, создадут благоприятные условия для деятельности страховых компаний различных видов собственности, позволят увеличить долю страховых премий в общей доле ВВП Республики.

Список цитированных источников

1. Гламбоцкая Анастасия. Аналитическая записка «Основные проблемы страхового рынка Беларуси в контексте либерализации экономики: анализ и рекомендации».
2. Волчок Вера. – Аналитическая записка «Рынок страхования в Беларуси: анализ и рекомендации» / Волчок Вера, Джуччи Риккардо, Ирина Точицкая.
3. О страховой деятельности: Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 530.
4. Основные тенденции развития страхового рынка Беларуси: <http://business.export.by> – интернет ресурс.

5. Анализ структуры страхового рынка Республики Беларусь: <http://www.bel.biz> – интернет ресурс.

УДК 336

Хома А.В.

**Научный руководитель: д.э.н., профессор Лапко Е.А.
Университет банковского дела, г. Киев, Украина**

БОРЬБА С МОШЕННИЧЕСТВОМ В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЕ КАК ОДНО ИЗ ЗАДАНИЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ УКРАИНЫ

В настоящее время экономика Украины сталкивается со множеством трудностей, что отражается на формировании и функционировании финансово-кредитной сферы. Реализация некоторых реформ при отсутствии эффективного механизма контроля и защиты со стороны государства создала благоприятные условия для стремительного роста различного рода преступлений в финансовой сфере, последствия которых наносят огромный ущерб экономической стабильности государства. Поэтому тема борьбы с экономическим мошенничеством с целью противостояния легализации доходов, полученных преступным путем, является актуальной.

Проблеме борьбы с мошенничеством в финансовой сфере посвятили работы многие отечественные ученые, среди которых следует выделить А.И. Барановского, С.О. Дмитрова, А.В. Ежова, М.М. Ермошенко, О.Е. Коростина, В.И. Мунтияна, С.С. Чернявского.

По мнению Коростина О.Е.[4], под «отмыванием» следует понимать сокрытие незаконного происхождения доходов, ложную информацию о природе их происхождения, местонахождении, расположении, движения, реальной принадлежности и праве собственности на такие доходы, а также другие действия, которые связаны с оформлением правомерности фактических отношений владения, пользования, распоряжения доходами.

В Законе Украины «О противодействии и предотвращении легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем» термин «доходы» трактуется, как экономическая выгода, полученная при совершении общественно опасного деяния, предшествующего легализации доходов, и может включать в себя материальную собственность или собственность, выраженную в правах, а также может включать движимое и недвижимое имущество и документы, что подтверждают право на эту собственность или долю в ней.

Считается, что мошенничество в финансово-кредитной сфере представляет собой совокупность уголовно наказуемых общественно опасных деяний, связанных с хищением денег, акций, векселей, облигаций и других ценных бумаг, иного имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием.

45% опрошенных украинских компаний ответили, что минимум один раз пострадали от серьезного финансового преступления. Первое место в рейтинге досталось РФ— 71%. В топ-3 также вошли ЮАР (62%) и Кения (57%). Далее в рейтинге разместились: Канада (56%), Мексика (51%), Украина (45%), Великобритания (43%), Новая Зеландия (42%) и Австралия (40%). В рейтинг стран, где число экономических преступлений самое низкое в стране, вошли Италия (19%), Швеция (19%) и Сингапур (18%) [5].

Финансовые мошенничества совершаются преступными группами, организаторы и руководители которых, как правило, работают в легальных структурах, занимая нередко весьма престижное положение, и имеют высшее образование, высокие профессиональные знания в сфере финансов.

Одним из первых характеристику мошенников в финансовой сфере дал австрийский криминалист Ганг Гросс. Он писал, что это сообразительные ловкие люди, слишком ленивые для того, чтобы заниматься честным трудом, слишком алчные для того, чтобы отказать себе в чем-либо и достаточно бессовестные для того, чтобы обманывать своих жертв настолько, насколько те доверительные как партнеры.[6].

Для представления интеллектуального уровня мошенников приведем психологические портреты известных финансовых аферистов:

1) Сергей Мавроди – президент АТ «МММ», который, используя зарубежный опыт, создал первую на постсоветской территории классическую «финансовую пирамиду». Принцип «высокой котировки» акций компании был прост: «последние в очереди за акциями платят первыми». По сведениям окружающих, он был находчивым и веселым человеком. Моментально находил решения в самой сложной ситуации и заставлял ее работать на себя, умел красиво говорить и переубеждать [7];

2) Валентина Соловьева – основатель фирмы «Властелина», которая работала по принципу пирамиды. В отличие от других мошеннических фирм, хотевших приумножить круг вкладчиков и тративших большие деньги на рекламу, Соловьева делала ставку на коллективных вкладчиков. Она - скромная, находчивая и очень приятная женщина, сумевшая заработать миллионы [7];

3) Станислав Скок – перешел на нелегальное положение и выдавал себя за бизнесмена на протяжении 12 лет, будучи отличным мошенником: мог подделывать документы, имел высшее экономическое образование, профессионально владел компьютером, полиграфической базой, очень коммуникабельный и респектабельный [8].