

представляется необходимым рассмотреть структуру страхового покрытия на примере сложившейся классической модели личного страхования в странах Западной Европы и США.

Причины, вследствие которых страхователь заключает договор страхования жизни, могут отличаться от причин, побуждающих страхователя прибегнуть к услугам страховщика при страховании имущества и ответственности. Большинство людей осознают ценность объектов, которыми владеют, либо степень своей потенциальной ответственности. Достаточно сложной частью анализа договоров страхования имущества и ответственности является понимание структуры страховой защиты. При страховании жизни, структура самого покрытия сравнительно проста; сложности связаны с идентификацией и оценкой мотивов, ведущих к приобретению страховой защиты.

Инвестиционная составляющая страхования зависит от того, каким образом финансируется страховое покрытие (например, график выплаты страховых взносов). Инвестиционный элемент требует от аналитика учета мотивов, по которым организации или частные лица проводят инвестирование.

Анализ страховой защиты в случае страхования жизни можно провести, используя ту же схему, что и в случаях страхования имущества и ответственности: определяя события, охваченные страховой защитой (страховые события) и конечную сумму, подлежащую выплате.

Страховые события в случае страхования жизни – это события, ведущие к выплате страхового обеспечения. В то время как в общем случае события, ведущие к выплате обеспечения, могут быть комплексными, в случае договоров так называемого срочного страхования такие события сводятся к смерти лица, жизнь которого застрахована. По договору срочного страхования обеспечение выплачивается, если смерть произошла в период действия страхового покрытия; смерть является единственным событием, охваченным страховой защитой. Другие типы договоров предполагают конкретизацию страхового покрытия как, например, смерть, произошедшую только в силу определенного числа событий (например несчастных случаев). Некоторые договоры предполагают выплату страхового обеспечения при наступлении широкого ряда обстоятельств, включая события иные, чем смерть. В качестве заключительного пункта большинство индивидуальных договоров страхования жизни содержит исключение самоубийства из числа страховых событий, устанавливая отказ в выплате страхового обеспечения в случае смерти от самоубийства в течение определенного периода (как правило, не более двух лет) с момента подписания договора.

Конечная сумма, подлежащая выплате, по страхованию жизни устанавливается как часть договора. Для некоторых договоров сумма страхового обеспечения зависит от события, охваченного страховой защитой (пример: увеличение размера страхового обеспечения в случае смерти, вызванной несчаст-

ным случаем). Иногда величина обеспечения устанавливается не в денежном выражении, а как доля инвестиционного фонда, чья денежная стоимость изменяется во времени.

Многие типы страхового покрытия в случае страхования жизни могут быть рассмотрены как состоящие из двух частей: срочного страхования и инвестиций. Обычно такой тип договора предполагает страховое обеспечение, выплачиваемое при любых обстоятельствах, при чем большая часть обеспечения выплачивается, если имело место застрахованное событие. Например, один из видов страховых договоров предполагает выплату установленного страхового обеспечения в полном объеме в случае смерти застрахованного лица, и выплату малой доли установленного обеспечения, если застрахованный жив на момент выплаты.

Договор страхования жизни охватывает интересы трех лиц: застрахованного, выгодоприобретателя, и владельца полиса (страхователя). Перечисленные лица могут являться как физическими, так и юридическими.

По договору, предусматривающему выплату страхового обеспечения в случае смерти, застрахованный является лицом, по факту смерти которого производится выплата.

Выгодоприобретателем называется физическое или юридическое лицо, которому выплачивается страховое обеспечение. Другими словами, выгодоприобретатель – лицо, интерес которого застрахован. Первичный выгодоприобретатель получает страховое обеспечение, если живет в момент смерти застрахованного. Зависимый выгодоприобретатель – лицо, получающее выплату, если первичный уже не живет в момент смерти застрахованного. Таким образом, существует порядок наследования: первичный выгодоприобретатель, вторичный, третичный и т. д.

Владелец полиса – лицо, контролирующее полис, обладающее в его отношении правами собственности. До момента смерти застрахованного лица (или прекращения действия статуса такового), владелец обладает правом передачи полиса, смены выгодоприобретателя, передачи прав, предусмотренных полисом. После смерти застрахованного лица правами собственности в отношении полиса облекается выгодоприобретатель.

В рассмотренной классической модели личного страхования страховые премии (взносы), уплачиваемые страхователем, рассматриваются как фактические инвестиции. Следует отметить, что в странах с развитой системой страховой индустрии они составляют значительную долю общих внутренних инвестиций. Таким образом, описанная модель представляет собой дополнительный источник привлечения внутренних инвестиций в экономику страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Williams, Smith, and Young: Risk Management And Insurance (7th ed., McGraw-Hill, inc., 1995), pp. 457-471
2. Сяргей Каралевіч: Інвестыцыі: час не страціць шанц (“Звязда”, 27 сак. 2001 г., стар. 4.)

УДК у339.543.624(476)

Абрамчук С.Н.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь зоны создаются в период острого кризиса внутреннего инвестиционного процесса. Они не могут рассчитывать на крупномасштабные капитальные вложения со стороны государства. Поэтому залогом успеха является активная политика по ускоренному формированию в зоне

рыночной экономической среды и, соответственно, – активизация инвестиционной деятельности национального частного капитала.

Недостаток бюджетных средств и высокая степень неопределенности в отношении бизнеса, который можно при-

влечь в свободные экономические зоны не позволяют идти по традиционному пути развития большинства СЭЗ, предусматривающему создание развитой инженерной и телекоммуникационной инфраструктуры. Строительство «под ключ» зданий и производственных помещений в ожидании потенциального инвестора, как свидетельствует мировой опыт, является дорогостоящим и рискованным мероприятием.

В связи с этим, в Беларуси пошли по пути поэтапного обустройства территории свободных экономических зон, суть которого заключается в первоочередном создании базового уровня инфраструктуры на отдельно выбранных территориях, которые представляют в миниатюре модель свободной экономической зоны и раскрывают для потенциальных инвесторов предоставляемые ею возможности. В рамках участков первоочередного освоения осуществляется подвод минимально необходимой инфраструктуры: энерго- и водоснабжения, канализации, связи, транспортных коммуникаций и др.

Отсутствие в стране развитых рынков земли и недвижимости, соответствующих нормативно-правовых проработок, предопределяет финансирование соответствующих объектов в основном за счет средств республиканского бюджета и фонда развития СЭЗ.

Анализ осуществляемых в свободных экономических зонах инвестиционных проектов, а также поступающих в Администрации зон предложений, свидетельствует о повышенном интересе к отечественным зонам преимущественно малого и среднего бизнеса (как зарубежного, так и отечественного). При этом преобладают проекты в таких отраслях, как легкая, пищевая и деревообрабатывающая промышленность с неглубокой степенью переработки исходного сырья, объемом инвестиций от 0,5 до 2 млн. долл. США и численностью рабочих мест до 200 человек. В большинстве случаев для их реализации требуется предоставление в аренду небольших производственных помещений площадью от 100 до 2000 кв. метров или земельных участков размером 0,1 – 0,5 га.

В настоящее время в стране функционируют четыре свободные экономические зоны, которые относятся к разряду комплексных зон. Между тем, сосредоточение на одном типе зон – комплексных зонах совместного предпринимательства производственной направленности, отмечен рядом недостатков. Во-первых, в нем нет системности. Создается впечатление, что непромышленные зоны менее важны, прибыльны и перспективны, чем производственные. Во-вторых, концепция «зон совместного предпринимательства производственной направленности» получается расплывчатой, поскольку она вынужденно включает в себя некоторые элементы, относящиеся к торговым зонам, технологическим паркам и т.п., в то время как конкретные вопросы организации этих специализированных зон в качестве самостоятельной структуры остаются неразработанными. В-третьих, комплексная зона – очень сложное экономическое образование. Для ее создания требуются предпосылки, которые есть далеко не везде. Однако в том или ином регионе могут существовать условия для образования менее сложных и масштабных специализированных зон, способных дать существенную экономическую отдачу.

Следует отметить, что созданные в стране свободные экономические зоны имеют достаточно выгодное экономико-географическое положение – находятся в непосредственной близости от разветвленной сети автомобильных и железнодорожных дорог, включая международные транзитные коридоры, а также международных аэропортов, что обеспечивает оперативную отгрузку и получение грузов.

Особое значение для развития отечественных свободных экономических зон имеет близость Беларуси к практически неограниченным рынкам России и других стран СНГ. При благоприятном развитии событий в Европе и мире, белорусские СЭЗ могут стать мостом для западных инвесторов

на пути к этому очень емкому рынку. Потенциальная притягательность рынка СНГ усиливается благодаря весьма значительному технологическому разрыву и различию в специализациях между традиционному советской и западной промышленностью. В СНГ сегодня производится гораздо меньше продукции и предметов потребления, чем в начале 1990-х годов.

Принимая во внимание изложенное, а также перспективы неизбежного подъема экономики и роста доходов населения стран СНГ (и прежде всего России и Беларуси) трудно ожидать, что инофирмы, функционирующие в белорусских СЭЗ столкнутся с низким спросом на свою продукцию. Вот почему свободные экономические зоны в Республике Беларусь могут рассматриваться как идеальный механизм выхода иностранных фирм на многообещающий российский рынок.

Вышеперечисленные доводы еще раз говорят о том, что свободные экономические зоны созданные в Республике Беларусь имеют хорошие предпосылки для успешного развития.

Актуальной для Республики Беларусь является проблема создания научно-технологических зон. Данные зоны могли бы обеспечить развитие научного потенциала республики и создать условия для международной торговли лицензиями объем которых в мировой экономике имеет динамические темпы роста более 10% в год, и их ежегодный товарооборот составляет 60 млрд. долл. В то время как в Беларуси объем продаж лицензий на зарубежных рынках составил в 1998 году около 20 млн. долл. Потенциальной формой их развития с широкими функциональными возможностями может стать создание в уже действующих свободных экономических зонах технологических центров и инкубаторов предпринимательства (бизнес-инкубаторов). Наличие таких центров позволит придать динамику развитию рыночных структур и предпринимательства, осуществлению структурных преобразований и модернизации существующих производств, активизации процессов передачи технологий и коммерциализации процесса научно-технических исследований, разработки и внедрения в производство новых технологий, современного опыта менеджмента и маркетинга, созданию новых рабочих мест.

В рамках действующего законодательства созданы достаточно благоприятные условия для развития научно-внедренческих зон в Беларуси и уже в ближайшие годы планируется создание 15-20 научно-технологических парков.

Четкое определение целей, выделение основных этапов на пути ее достижения и критериев, по которым можно было бы судить о степени реализации всей программы, - важнейшие условия достижения эффективности деятельности СЭЗ. Между тем ни в одном из известных проектов организации СЭЗ в нашей стране этому аспекту внимание не уделено. Общепринятой методологии не существует и за рубежом. Анализируя опыт действующих СЭЗ, выявляются разнообразные критерии, по которым судят об успехе зоны: количество вновь созданных рабочих мест, объем привлеченных иностранных инвестиций, доля экспортной продукции в общем объеме производства и др. Выделение промежуточных этапов необходимо, поскольку СЭЗ, как правило, представляют долгосрочный инвестиционный проект (часто в качестве расчетного срока берется период в 25 - 30 лет). Следует считаться с тем, что за это время зона пройдет стадии становления, зрелости и, возможно, угасания. Каждой из них соответствуют различные соотношения затрат и результатов, прибыльности, других параметров. Без учета этих обстоятельств невозможно просчитать последствия принятых решений.

На наш взгляд, методика оценки эффективности свободной экономической зоны должна включать шесть основных блоков:

1. Оценка бюджетной эффективности.
2. Оценка экономической эффективности.

3. Оценка социальной эффективности.
4. Сравнительная эффективность.
5. Оценка внешнеэкономической деятельности.
6. Оценка достижения целей.

Возрастающая конкуренция на рынке инвестиций, и особенно со стороны динамично развивающихся соседних государств Восточной Европы, успешно преодолевающих переходный период к рыночной экономике, предопределяет установление в рамках СЭЗ достаточно привлекательных, но одновременно жестких требований по привлечению инвестиций. В приоритетном порядке должны создаваться условия для привлечения инвестиций в сферы деятельности, ориентированные на кооперированные поставки от белорусских предприятий и предоставление им доступа к современным высокотехнологичным и наукоемким продукции и технологиям. Для этого необходима более глубокая дифференциация предоставляемых резидентам льгот и преференций по объему инвестиций, технологическому уровню производимой продукции, численности создаваемых рабочих мест, доле экспорта, глубине переработки продукции и т.д.

Результаты работы свободные экономические зоны свидетельствуют о поступательном увеличении их влияния на экономику страны, включая ее внешнеторговую деятельность, и характеризуются следующими данными.

По состоянию на 1 января 2001 года из 169 зарегистрированных в свободных экономических зонах Республики Беларусь резидентов осуществляли деятельность 144, в т.ч. 108 или 75,0% – предприятия с иностранными инвестициями.

Фактически внесено в уставный капитал с момента регистрации – 23,6 млн. долл. США, в т.ч. предприятиями с доле-

вым участием иностранных инвестиций – 6,1 млн. долл. США, из них вклад иностранных инвесторов составил – 4,7 млн. долл. США, предприятиями полностью принадлежащие иностранным инвесторам – 7,1 млн. долл. США. Основными инвесторами являются Германия – 5,8 млн. долл. США или 49,2% от общей суммы инвестированных в СЭЗ средств, Чешская республика – 1,8 млн. долл. США или 13,3%, Израиль и Польша – по 0,9 млн. долл. США или по 7,6%, Российская Федерация – 0,5 млн. долл. США или 4,2%, Швейцария – 0,4 млн. долл. США или 3,4%.

За 2000 год в свободных экономических зонах было создано 1 291 рабочих мест, резидентами зон было уплачено в бюджеты разных уровней 9,3 млрд. руб. налогов и неналоговых платежей.

Внешнеторговый оборот свободных экономических зон Республики Беларусь составил в 2000 году 174,9 млн. долл. США, экспорт – 78,9 млн. долл. США, импорт – 96,0 млн. долл. США.

В заключение следует отметить, что создание стабильной и эффективной политической, экономической, законодательной и финансовой системы, ориентированной на поступательное продвижение страны по пути рыночных реформ, в том числе через отработку соответствующих механизмов в рамках свободных экономических зон с их одновременной и последовательной интеграцией в экономику республики будет способствовать повышению конкурентоспособности белорусской экономики, позволит эффективно включиться в систему мирохозяйственных связей.

УДК 65.050.2

Карпенко Е.М., Комков С.Ю.

ПРОЕКТ СТРУКТУРЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Функционирование системы менеджмента на любом уровне экономической системы, будь то отдельно подразделение, предприятие в целом, регион или национальная экономика, предполагает обязательное наличие информационной взаимосвязи субъекта управления с объектом. В рамках классической схемы процесса управления можно говорить о наличии двух типов информационных взаимосвязей - прямых и обратных. Управляющее воздействие (прямая информационная взаимосвязь) представляет собой поток информации, передаваемый от субъекта управления к объекту и предназначенный для изменения состояния объекта управления. Механизм обратной связи (обратной информационной взаимосвязи) обеспечивает передачу объектом управления субъекту информации о состоянии объекта управления и о результатах выполнения управленческих команд, исходящих от объекта. Именно благодаря механизму обратной связи менеджмент имеет возможность объективно оценивать состояние объекта управления и его динамику и на основе этих оценок принимать обоснованные управленческие решения. Без оценки реакции объекта управления и параметров его функционирования система менеджмента существовать не может.

В связи с этим крайне важным для управления инноваци-

онными процессами является вопрос создания и функционирования эффективной системы передачи информации и ее оценки, т.е. системы мониторинга инновационной деятельности. При этом важно учитывать, что мониторинг не тождественен простому наблюдению за параметрами инновационной деятельности. Система мониторинга предполагает тесную взаимосвязь между процессами получения информации о характеристиках анализируемых процессов, ее анализа и выработкой обоснованного решения.

Особое значение имеет создание системы мониторинга инновационной деятельности на региональном уровне. Это обусловлено следующими обстоятельствами.

1. Экономика регионов обладает определенной спецификой в связи с дифференциацией их места в системе разделения труда, обусловленной географическими аспектами и отраслевой специализацией. При отслеживании же тенденций на уровне всей национальной экономики специфика регионов сглаживается за счет наложения друг на друга множества различных тенденций.
2. Региональная система мониторинга инновационной деятельности обладает тем преимуществом перед системами сбора и анализа информации отдельных предприятий, что

Карпенко Елена Михайловна. Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого, зав. каф. менеджмент.

Комков Сергей Юрьевич. Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого, аспирант каф. менеджмент.