

от 19 февраля 1999 г. №8. Порядок и условия данного вида страхования определены Указом Президента Республики Беларусь от 19 февраля 1999 г. № 100, который непосредственно регулирует ОСГОВТС на территории Беларуси.

За 5 лет, прошедших с момента введения ОСГОВТС, в декрет изменения внесены два раза, а в указ, определяющий порядок и условия проведения страхования — 5 раз. Причем утвержденное указом Положение о порядке и условиях проведения ОСГОВТС 2 раза излагалось в новой редакции. Самым главным изменением данного указа Президента является то, что с 1 января 2004 г. все негосударственные страховщики были лишены лицензии на право вести ОСГО.

С ростом объемов страхования автотранспорта (ОСГО) неизбежно будет возрастать страховое мошенничество. Способов заставить страховую компанию заплатить за ущерб, якобы нанесенный автомобилю, предостаточно. Наиболее широко практикуемое — страхование автомобиля задним числом.

О несовершенстве нашего законодательства об ОСГОВТС в Беларуси свидетельствуют жалобы граждан к страховщикам. Чаще всего граждане не согласны с размером страхового возмещения, выплаченного организацией по договору обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Также есть недовольные, которых не устраивает размер страхового взноса. Жалобы граждан были вызваны задержкой выплаты страхового возмещения и многие другие. Чаще всего эти заявления так и оставались в устной форме, но некоторые жалобы решались и через суд.

**А.А. Терешко**

БГЭУ (Минск)

## **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАХОВАНИИ**

Невозможно представить стабильную экономику государства без динамично развивающегося рынка страхования. В то же время рынок страхования не может существовать без развития всех его составляющих институтов. Во всем мире институт страховых посредников играет одну из главных ролей в обеспечении функционирования страхового сообщества.

В Республике Беларусь наиболее разветвленной является сеть страховых агентов. В советские годы престижность данной профессии была минимальной, хотя на Западе она является одной из самых престижных. В настоящее время именно на работу страховых агентов направлено основное внимание представителей компаний, так как ими собирается львиная доля страховых взносов. Однако механизм

взаимодействия далеки от идеального. Современный страховой агент в условиях законодательно установленных обязательных видов страхования зачастую не способствует развитию добровольных видов страхования, порой довольствуясь полученным комиссионным вознаграждением по обязательным видам. Вполне логичным рычагом воздействия в данной ситуации видится политика уменьшения ставок комиссионного вознаграждения по обязательным видам страхования и увеличения их по добровольным видам.

Серьезной проблемой является неукомплектованность свободных агентских участков. Большинство вновь принятых на работу страховых агентов увольняются в первые месяцы работы. Основной причиной является невысокая заработная плата на начальном этапе работы.

Существенным препятствием в использовании сети штатных страховых агентов является организация системы их обучения.

Одним из основных участников страхового рынка Республики Беларусь должен оставаться страховой брокер в силу обладания многими преимуществами, среди которых выделяются профессиональный статус, возможность участия на всех стадиях подготовки и осуществления договора страхования, установленная законодательством ответственность перед своими клиентами. К сожалению, в свете последних событий, касающихся ужесточения деятельности страховых брокеров, данное высказывание о них как основных участниках рынка является не вполне уместным по отношению к белорусскому страховому рынку. Основным путем улучшения данного положения является совершенствование законодательства в области страхования в соответствии мировыми стандартами.

Весьма актуальным в белорусских условиях является использование так называемых “нетрадиционных каналов” сбыта, где в качестве продавцов страховых полисов выступают посредники-партнеры. К ним относятся прежде всего коммерческие банки, финансовые компании, почтовые отделения, а также продажи с использованием компьютерной сети INTERNET и др. Эти виды в силу своей специфики являются выгодными страховым компаниям в финансовом отношении.

**А.В. Ханкевич**

БГЭУ (Минск)

## **РОЛЬ НАЛОГОВОГО ФАКТОРА В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА**

Учет налогового фактора в настоящее время приобретает наиболее существенное значение не только для компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность, но и в целом для государства, стремящегося