

щие знания и квалификацию, привлекая научных консультантов из тех сфер науки и технологий, куда предполагается направлять средства.

5. Управляющая компания создает один или несколько венчурных фондов (по количеству сформированных инвестиционных портфелей), открыто привлекая средства других потенциальных инвесторов взамен на долю (пай) в одном из венчурных фондов данной управляющей компании.

Если на начальном этапе реализации данной модели венчурные фонды создаются с помощью государственных средств, то, как свидетельствует мировой опыт, по мере развития в стране венчурной деятельности управляющие компании будут способны создавать венчурные фонды полностью за счет частных инвесторов, без использования бюджетных средств. Результатом реализации данной модели государственной поддержки венчурной деятельности должно стать создание в стране сети венчурных фондов. Особенностью предложенного автором подхода по формированию и развитию механизма венчурной деятельности в Республике Беларусь является разработка модели государственной поддержки венчурной деятельности, адекватной сложившимся в Беларуси социально-экономическим условиям и возможностям с учетом опыта использования моделей государственной поддержки венчурной деятельности в зарубежной практике.

С.А. Осенко, соискатель

Академия управления
при Президенте Республики Беларусь (Минск)

О ВВЕДЕНИИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ПОДХОДА К УСТАНОВЛЕНИЮ ПЛАНОВЫХ ЗАДАНИЙ СТРАХОВЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Современной экономике Республики Беларусь характерна высокая динамика развития. Этому способствует эффективная деятельность валобразующих предприятий каждой из отраслей, обеспечивающая получение ими наибольшего объема выручки и соответственно налоговых отчислений в бюджет.

В качестве дополнительного фактора дальнейшего роста следует рассматривать качественное и обоснованное планирование деятельности. Существующей системе планирования народнохозяйственного комплекса страны присуща высокая степень контроля за выполнением доведенных показателей как в целом для государства, так и для отдельных отраслей и предприятий. Подобное состояние дел предполагает высокую ответственность за принимаемые управленческие решения.

К сожалению, негативные проявления отсутствия системного подхода обнаруживаются при анализе планирования страховой деятельности,

являющейся одним из стратегически важных направлений в развитии национальной экономики. Валлообразующими организациями в данном сегменте являются государственные и так называемые «полугосударственные» страховые организации, совокупная доля которых на рынке страховых услуг превышает 80 %.

В соответствии с Республиканской программой развития страховой деятельности в Республике Беларусь на 2006—2010 гг., утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29.12.2006 № 1749, страховым организациям доведены равнозначные задания по темпу роста поступления страховых взносов по видам добровольного страхования, т.е. без учета страхового портфеля страховой организации, ее производственных возможностей, а также достигнутых результатов деятельности, выраженных в доле рынка.

Таким образом, очевидна экономическая диспропорция, заключающаяся в создании «благоприятных» условий для выполнения доведенного задания страховым организациям, имеющим незначительную долю на рынке, притом что абсолютные приросты страховых взносов несоизмеримы и могут отличаться в несколько раз. В качестве примера можно привести результаты работы за первое полугодие 2007 г. Так, единственной из страховых организаций, выполнивших доведенное задание, стало ЗАО «ТАСК» (181,8 против 145,8 % в сопоставимых ценах). Прирост поступления взносов составил 3,4 млрд р., в то время как не выполнивший доведенное задание Белгосстрах (126,6 против 145,8 % в сопоставимых ценах) обеспечил соответствующий прирост в размере 10,7 млрд р.

Подобный «единый подход» в установлении заданий не позволяет страховым организациям, являющимся лидерами рынка, формировать производственную программу исходя из решения собственных стратегических и тактических задач. В связи с этим страховые организации фактически утрачивают экономическую самостоятельность при прогнозировании собственной деятельности и становятся заложниками нормативов, что, в конечном счете, снижает стимул к достижению более высоких результатов и, следовательно, сказывается на общих показателях развития страхования в целом.

Решение обозначенного вопроса может быть найдено в использовании закона убывающей доходности (отдачи), который можно интерпретировать следующим образом: при увеличении доли страховой организации на рынке страховых услуг плановый прирост поступления страховых взносов должен снижаться. Практическая реализация достигается путем доведения темпов роста для страховых организаций обратно пропорционально их доле на рынке с учетом рассчитываемого коэффициента пересчета, характеризующего совокупность долей страховых организаций на рынке. При этом первым рассчитывается темп роста для страховой организации, имеющей наибольшую долю на рынке.

Применение данного подхода позволит учесть различия в достигнутых уровнях развития, создать стимулы к дальнейшему развитию и по-

выпению их доли, эффективно использовать имеющиеся производственные возможности.

Т.В. Паентко, канд. экон. наук, доцент

Киевский экономический институт менеджмента (Украина)

ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА В ТЕОРИИ ФИНАНСОВ

Вопрос относительно институтов в экономической науке не является абсолютно новым, но и не является традиционным, как для политологии, политэкономии, которые рассматривают институты как базис общества. Можно сказать, что наработки институциональной теории и ее современных направлений в некоторой степени остаются отдаленными от теории финансов. Поэтому целью нашей работы является определение главных характеристик финансовых институтов.

Понятие «институт» нашло настолько широкое распространение в научном употреблении, что на сегодняшний момент сложно однозначно утверждать, что является собой институт. Сфера употребления категории «экономический институт» тоже является достаточно широкой, но далеко не однозначной, поскольку мнения ученых разделились: одни считают, что экономический институт — это определенная организация, другие — что это набор определенных «правил игры». Мы поддерживаем точку зрения второй группы ученых, в числе которых Т. Веблен, Т. Парсонс, Д. Норт, поэтому считаем, что финансовый институт — это особая сфера финансовых отношений (ограниченных формальными и неформальными рамками), принадлежность к которым выступает базисом аккумуляции и перераспределения финансовых ресурсов и капитала.

Исходя из проведенного нами анализа теоретических работ институциональной теории, основными характеристиками финансовых институтов можно назвать:

- формально определенный набор правил, определяющих сферу деятельности институтов;
- моральные рамки функционирования институтов;
- наличие социальной и правовой ответственности за нарушения в сфере функционирования финансовых институтов;
- наличие определенного круга субъектов, на который влияют финансовые институты;
- сферой жизнедеятельности финансовых институтов является финансовая система;
- на содержание формальных финансовых институтов государство несет определенные затраты.

Таким образом, для финансовых институтов характерным является переплетение социального и правового (обязательного) характера, то