

и других обязательных платежей, и амортизационные отчисления. Для высокоэффективных организаций прибыль — это мощный источник привлечения инвестиций, не приводящий к возникновению долговых обязательств. Однако необходимо учитывать, что вся сумма чистой прибыли не может быть использована только в качестве источника инвестиций в инновационную деятельность. Кроме того, важен еще и ее размер. Поэтому самофинансирование развития организации возможно только при ее стабильном и устойчивом финансовом состоянии.

Наиболее устойчивым и к тому же адресным источником инновационного самофинансирования предприятий являются средства амортизационного фонда. В развитых странах мира за его счет покрывается до 70—80 % потребности предприятий в инвестициях.

Во многих случаях организации не могут использовать собственные средства на финансирование рискованных инновационных проектов по причине их недостатка или отсутствия. В этом случае приобретают особую значимость привлеченные, заемные средства. В частности, дополнительные инвестиционные ресурсы могут привлекаться путем эмиссии ценных бумаг, получения кредитов банков.

Еще одним источником инвестиций в инновационную деятельность является бюджетное финансирование, которое предполагает использование государственных бюджетных инвестиционных ресурсов (средств республиканского и местных бюджетов, бюджета Союзного государства России и Беларуси) для финансирования инвестиционных проектов и оказания организациям государственной поддержки путем выдачи гарантий и предоставления налоговых и других льгот инвесторам. Однако размер этих средств ограничен доходами бюджетной системы.

В условиях переходной экономики и ограниченности собственных, бюджетных и других видов источников инвестиций большое значение имеют внебюджетные средства, в числе которых особое место занимают инновационные фонды.

Мировая практика показывает, что для финансирования инвестиций в инновационную деятельность необходимо использовать не только традиционные для страны источники инвестиций, но и стимулировать развитие венчурного финансирования, лизинга, создавать благоприятный климат для привлечения в экономику иностранных инвестиций.

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

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРИРОВАННОГО ФИНАНСОВОГО МАРКЕТИНГА В СТРАХОВАНИИ

Интеграция финансовых услуг получила активное развитие в последние годы в США и Европе. С ней связано возникновение за рубежом

интегрированного государственного надзора и интегрированного финансового маркетинга. При этом место страхования в интеграции финансовых услуг — одно из основных, так как именно сбытовые сети страховых компаний и банков служат носителями комплексных продаж в финансовой сфере.

Потребитель финансовых услуг в настоящее время весьма требователен. Он нуждается в комплексной финансовой услуге, предоставляющей одновременно накопление средств, доходность инвестиций, рост капитала, а также безопасность имущества и защиту финансовых интересов. Поэтому финансовые предприятия различных отраслей вынуждены интегрироваться между собой, обмениваться пакетами акций или своих услуг, а также объединять сбытовые сети.

Первый пример комплексной финансовой услуги — это «банкасьюранс» (банковское страхование), выросший из продаж через «банковские окошки» сначала страховых продуктов, а затем — совместных продуктов банков и страховщиков по накопительному страхованию жизни, накоплению пенсий, средств на обучение, комплексной защите финансовых интересов физических лиц или финансового обслуживания корпораций. Кроме того, исторически к схеме единого сбыта были подключены негосударственные пенсионные фонды, которые в силу законодательного ограничения на ряд операций были заинтересованы в партнерстве со страховщиками, имевшими большую свободу действий. На сегодняшний день в подобные схемы предоставления комплексного финансового обслуживания населения или корпораций вовлечены практически все виды участников финансовых рынков.

Как показывает зарубежная практика, интегрированный финансовый маркетинг относится к наиболее прогрессивному типу продаж, поскольку он в значительной степени учитывает потребность клиента в комплексной защите его финансовых интересов.

Интегрированный финансовый маркетинг в Беларуси находится на начальной стадии своего развития. В целях его расширения особую значимость приобретает формирование банковско-страховых объединений. Так, например, ориентируясь на мировой опыт, АСБ «Беларусбанк» и страховая компания «Белэксимгарант» по предложению Национального банка Республики Беларусь одни из первых разработали варианты совместного сотрудничества в интересах обеих сторон. Открытое акционерное общество «Сбергательный банк Беларусбанк», выступая страховым агентом, через соответствующие подразделения предлагает своим клиентам — юридическим и физическим лицам — банковско-страховые продукты. В их числе программы комплексного страхования имущества банка и ценностей касс, а также довольно редкие для Беларуси программы страхования рисков, возникающих при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Разрабатывается механизм гарантийного страхования при поставке продукции на экспорт, развивается сотрудничество в области привлечения зарубежных инвестиций. На стадии реализации находятся программы страхова-

ния персонала банка, страхования при потребительском кредитовании, предоставления физическим лицам комплексного продукта, включающего в себя депозитную операцию и страховую услугу, а также ряд других.

Для дальнейшего развития банковского страхования в республике целесообразным является также совершенствование организационной структуры страховщиков, т.е. создание отделов банковского страхования для разработки совместно с банками страховых программ по предоставлению физическим и юридическим лицам банковских и страховых услуг, организации комплексного сбыта страховых продуктов через структурные подразделения банка, обеспечения страховой защиты имущественных интересов банка и увеличения конкурентных преимуществ при обслуживании клиентов.

А.Н. Иващенко, аспирант

ПГУ (Новополоцк)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ АГРАРНОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На современном этапе развития национальной экономики Республики Беларусь на первый план выходит задача развития рыночной инфраструктуры, в частности инфраструктуры аграрного рынка страны. Важным элементом данной инфраструктуры выступает финансово-кредитный механизм, основной составляющей которого является аграрное страхование.

В то же время современное состояние развития аграрного страхования в Республике Беларусь не отвечает его первостепенному значению — быть эффективным инструментом управления рисками в аграрном секторе экономики и обеспечивать стабильность доходов и финансовую устойчивость сельскохозяйственных производителей.

Характерными чертами современного состояния отечественного аграрного страхования являются:

- недостаточное предложение качественных страховых продуктов, отвечающих потребностям сельскохозяйственных производителей;
- неудовлетворительное финансовое состояние большинства сельскохозяйственных предприятий;
- недоверие сельскохозяйственных производителей к страховым компаниям;
- низкая страховая культура руководства сельскохозяйственных предприятий;
- несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей порядок проведения аграрного страхования;
- низкий размер собственного капитала страховых компаний;