

максимально возможной прозрачности страхового товара и страховой сделки со стороны страховщика, продавца и производителя этого товара, доступности страхования для покупателей.

И страховщику, и носителю спроса на его товары важно уяснить фактор цены: она в страховании не может быть ни заниженной, ни завышенной, она должна быть оптимальной, т. е. обеспечивающей доступность страхования для покупателей и достаточность для формирования резервов и получения прибыли страховщиками.

Переход к цивилизованным методам страхового предпринимательства предполагает точную передачу вербального образа страхового товара страховщиком, чтобы сделать его описание предельно понятным, недвусмысленным, лишенным мошенничества для клиентов.

*Корнеевец И.В., БГЭУ (Минск)*

## **МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА НАУЧНЫХ КАДРОВ**

В современных условиях существенно возрастает роль высококвалифицированного и прежде всего научного труда в социально-экономическом развитии Республики Беларусь. Возросшее значение интеллектуального труда выдвигает проблему сохранения и развития научно-технического потенциала страны. В связи с этим возникает необходимость проведения маркетинговых исследований специфического сегмента рынка труда - рынка научных кадров и высококвалифицированных специалистов, прежде всего в области научного обслуживания и образования. Представляется важным проведение анализа сложившейся ситуации и выявление существующих проблем в данной области.

Маркетинговые исследования рынка научных кадров являются условием роста научно-технического потенциала за счет решения проблем подготовки молодых ученых и специалистов, восстановления режима социального воспроизводства собственно научных кадров, результатом которого будет формирование новой научной элиты страны. Состояние научно-технического потенциала и его интеллектуальной составляющей является одним из важнейших факторов, определяющих технологическую и экономическую безопасность страны.

*Королев Д.Г., БГЭУ (Минск)*

## **ОЦЕНКА ОПТИМАЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ПЛАНОВ**

Целью функционирования финансовой системы предприятия является обеспечение высоких финансовых результатов благодаря максимизации прибыли при соблюдении необходимого уровня ликвидности и платежеспособности.

Одним из элементов финансовой системы является финансовое планирование. Как функция финансового менеджмента, оно направлено на решение следующих задач:

- определение будущего состояния финансовой системы предприятия в виде целевой функции, учитывающей требования максимизации финансовых результатов и обеспечения финансового равновесия;

- определение траектории перехода в запланированное состояние посредством выбора и взаимосвязки финансовых методов, инструментов и рычагов в единый финансовый механизм;