

- анализа динамики инвестиционной активности рынка на основе слежения за изменением конкурентной позиции товаропроизводителя и особенностей образования кластеров товаропроизводителей со сходной конкурентной позицией за определенный промежуток времени;
- определения потенциала инновационной политики с учетом особенностей развития внешней и внутренней маркетинговой среды на базе модели шумпетерианских часов;
- формирования тенденций развития рынка посредством сравнения и корректировки реальной и моделируемой ситуации рыночного равновесия, учета фактора конкурентного взаимодействия рыночных субъектов в перманентном процессе инновации-имитации.

**Расацкий О.Г.**  
БГЭУ (Минск)

## **РАЗВИТИЕ КАНАЛОВ РАСПРОСТРАНЕНИЯ СТРАХОВОГО ПРОДУКТА**

В настоящий период перед страховщиками Беларуси достаточно остро стоит вопрос продвижения страхового продукта на рынке. Это во многом связано с низкой эффективностью страхового маркетинга. Современный маркетинг в страховой сфере требует, чтобы страховщик поддерживал эффективные коммуникации с потребителями своих услуг.

Наиболее привлекательным, как для страховщика так и для страхователя, является так называемый «прямой бизнес», когда продажа страхового продукта осуществляется непосредственно через офис страховщика, его представительства и филиалы. Это позволяет максимально эффективно учитывать интересы обеих сторон.

Одним из самых перспективных направлений в системе «прямых продаж» является электронный бизнес. Особая ценность Интернета для страхования заключается в том, что страхователь и страховщик имеют возможность общаться, получать информацию друг о друге, заключать договора, находясь в любой точке мира, не прибегая к услугам третьих лиц. Это уменьшает стоимость страховой услуги на 20-25%.

В Республике Беларусь страховые компании ведут свой бизнес как при помощи посредников, так непосредственно через офис и агентскую сеть. Причем, наблюдается ярко выраженная тенденция к уменьшению участников страхового рынка. Это связано не с внедрением новых современных технологий, а с маломощностью страховщиков. Если в 1997 г. действовало 53 страховщика и 3 брокера, то в 2001г. - 42 компании и 2 брокера. Число структурных подразделений страховых организаций сократилось с 270 единиц в 1997 г. до 240 единиц в 2001 г., число агентов соответственно с 8,1 до 7, 9 тыс. человек. По некоторым видам обязательного страхования реализация ведется через нестраховых посредников (автозаправки, почта, банковские отделения). Интернет-бизнес развит очень слабо. Три белорусских страховщика имеют собственные официальные сайты. Две компании осуществляют продажу своих полисов через Интернет в режиме off-line, так как в Республике нет законодательного подтверждения электронной подписи.

Для Республики Беларусь очень важно обеспечить совершенствование законодательной базы, регулирующей правоотношения в системе страховой инфраструктуры (статус электронной подписи). Более тесное сотрудничество со страховыми посредниками предоставит возможность приобрести новую клиентскую базу и развить находящееся в упадке страхование жизни (банкстрахование, пакетные продажи). Активное развитие Интернет-бизнеса позволит белорусским страховщикам подняться на качественно новый уровень предоставления услуг, создать новые виды страхования, поддерживать эффективные коммуникации со страхователями.

**Решин Эдуард**  
**БРИ (Рига)**

## **ПРОБЛЕМЫ ЛАТВИЙСКОГО ТРАНЗИТА**

Для всех сторон Балтии рубеж нового тысячелетия был периодом бурного развития транзитной отрасли экономики. Это обуславливалось, во-первых, увеличением российских экспортно-импортных потоков и, во-вторых, инвестированием западных средств в портовую инфраструктуру Балтийских стран, что позволило предложить России более широкий спектр торгово-транспортных услуг.

Однако с начала нового тысячелетия Россия все активнее проводит политику переориентации части грузовых потоков на собственные порты, обходя стороной “латвийский транзитный путь”. Своеобразным барьером может являться как выдвинутые российской стороной соответствующие нормы Государственного таможенного комитета, так и снижение собственных тарифов. При этом, основные препятствия приходится на те виды грузов, которые не требуют специализированных условий хранения и обработки. Поэтому дальнейшее успешное развитие транзита, например, черных и цветных металлов через Балтию уже представляется маловероятным.

В этой связи несомненным решением проблемы уменьшения грузопотоков является снижение конкуренции между Балтийскими странами и долевое участие российской стороны в латвийских проектах. Неупорядоченная конкуренция, в конечном итоге, приводит к убыткам всех участников. Одним из вариантов в этом направлении, как представляется, может являться сотрудничество в международных правовых рамках, учитывая размер инвестированных средств в расширении грузопотоков и планируемую отдачу от этого.

Значительная зависимость латвийской экономики от транзитного бизнеса во многом предопределяет политику инвестиций и развития международных отношений, и прежде всего, с восточными соседями. Намечающаяся тенденция снижения транзитных потоков может предопределять серьезный спад экономической активности. Поэтому должное инвестирование в эту отрасль, в т.ч. в сферу автотранспортных услуг для усиления их конкурентоспособности, способно существенно предотвратить потери в латвийской экономике.