

3. Агропромышленный комплекс. Сельское хозяйство / М-во сел. хоз-ва и продовольствия Респ. Беларусь ; Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2016. — Вып. 18.

4. Продовольственная безопасность Республики Беларусь в условиях функционирования Евразийского экономического союза. Мониторинг-2015 : в 2 ч. / В. Г. Гусаков [и др.]. — Минск : Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2016. — Ч. 1. — 205 с.

Food security of the Republic of Belarus in the conditions of functioning of the Eurasian Economic Union. Monitoring-2015 : in 2 pt. / V. G. Gusakov [et al.]. — Minsk : Inst. for System Studies in the Agroindustrial Complex of the Nat. Acad. of Sci. of the Rep. of Belarus, 2016. — Pt. 1. — 205 p.

5. Продовольственная безопасность Республики Беларусь в условиях функционирования Евразийского экономического союза. Мониторинг-2015 : в 2 ч. / В. Г. Гусаков [и др.]. — Минск : Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2016. — Ч. 2. — 141 с.

Food security of the Republic of Belarus in the conditions of functioning of the Eurasian Economic Union. Monitoring-2015 : in 2 pt. / V. G. Gusakov [et al.]. — Minsk : Inst. for System Studies in the Agroindustrial Complex of the Nat. Acad. of Sci. of the Rep. of Belarus, 2016. — Pt. 2. — 141 p.

6. *Жудро, М. К.* Экономика организаций АПК : учеб. пособие / М. К. Жудро. — Минск : ИВЦ Минфина, 2010. — 616 с.

Zhudro, M. K. Economics of Agribusiness Organizations : textbook / M. K. Zhudro. — Minsk : Inform. and Analytical Center of the Min. of Finance, 2010. — 616 p.

7. *Барейко, С. Н.* Роль рискообразующих факторов в развитии предпринимательской деятельности / С. Н. Барейко // Научно-образовательный центр «Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы» : сб. науч. работ / С.-Петерб. гос. экон. ун-т ; под ред. Г. Д. Дроздова. — СПб., 2015. — Вып. 6. — С. 59–62.

Bareiko, S. N. The role of risk-forming factors in the development of entrepreneurial activity / S. N. Bareiko // Scientific and educational center «Technologies of commodity, customs and forensic examination» : coll. of sci. works / St Petersburg State Econ. Univ. ; ed. by G. D. Drozdova. — St Petersburg, 2015. — Iss. 6. — P. 59–62.

8. *Жигалова, С. А.* Перспективы экономического развития Ульяновской области (статья) / С. А. Жигалова // Материалы Совета молодых ученых-экономистов при Правительстве Ульянов. обл. — Ульяновск, 2006. — С. 31–40.

Zhigalova, S. A. Prospects for economic development of the Ulyanovsk region (article) / S. A. Zhigalova // Materials of the Council of Young Scientists-Economists under the Gov. of the Ulyanovsk Reg. — Ulyanovsk, 2006. — P. 31–40.

Статья поступила в редакцию 13.12.2017 г.

УДК 338.36

M. Zhudro
BSEU (Minsk)

ECONOMIC SUBSTANTIATION OF INDICATORS OF MARKET ACTIVITY OF START-UP IN ECONOMIC CONDITIONS 4.0

In the article, based on the analytical, empirical and expert assessment of practical application of the existing methodological tools for measuring the market potential of companies, «smart» indicators of the market activity of start-ups in the economy 4.0. The methodology of their economic justification is based on taking into account a certain market system structure, proportionality, reliability; sustainability; stability; diversity of convergence of interaction of real elements of business.

Keywords: indicators; start-ups; economy 4.0; business; turbulence; efficiency; high-tech; competitiveness.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИНДИКАТОРОВ РЫНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТАРТАПОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ 4.0

В статье на основе выполненной аналитической, эмпирической и экспертной оценки практического применения существующих методических инструментов измерения рейтинга рыночного потенциала компаний разработаны и предложены «умные» индикаторы рыночной деятельности стартапов в условиях экономики 4.0. Методология их экономического обоснования базируется на учете определенной рыночной системной структуры, пропорциональности, надежности, устойчивости, стабильности; разнообразия конвергенции взаимодействия реальных элементов бизнеса.

Ключевые слова: индикаторы; стартапы; экономика 4.0; бизнес; турбулентность; эффективность; высокотехнологичность; конкурентоспособность.

Выполненные исследования современных трендов развития мирового рынка товаров и услуг свидетельствуют о том, что, во-первых, имеет место рост непредсказуемости и волатильности доходности деятельности компаний, который ориентирует инвесторов на оперативность и сокращение сроков окупаемости всех без исключения сценариев вложения инвестиций в бизнес. Поэтому инвесторы преимущественно оптимальным лагом возврата инвестиций рассматривают срок не более четырех лет.

В этой связи следует отметить, что традиционные методы и инструменты ведения бизнеса, не учитывающие указанное выше предельное значение лага возврата инвестиций, не формируют достаточную инвестиционную мотивацию у инвесторов.

Во-вторых, предельная производительность стартовых профессиональных компетенций сотрудников компаний в высокотехнологичном и высококонкурентоспособном бизнесе достигается в течение трех лет, т.е. они имеют дискретный характер генерирования, формирования и реализации.

В-третьих, в мировой экономике наблюдается экспоненциальный рост производительности ресурсов в высокотехнологичном бизнесе и преимущественно логарифмическое повышение доходов сотрудников компаний, которые выступают потенциальными источниками формирования платежеспособного спроса. И, как следствие, имеет место эффект «ножниц» во взаимодействии предложения и спроса на товары и услуги.

В-четвертых, в национальной и мировой экономике интенсивно формируются технико-технологические, информационно-коммуникационные, институциональные, социально-экономические предпосылки для развития экономики 4.0, ключевой отличительной чертой которой является перевод всех основных промышленных и административных процессов в цифровую форму с использованием элементов искусственного интеллекта (самообучающихся систем). Методологическая платформа новой экономики искусственного интеллекта предполагает не только непрерывное, поступательное, но и дискретное и турбулентное развитие как бизнеса, так и социально-экономических систем в целом.

В условиях турбулентности конфликтное взаимодействие конкурирующих друг с другом фундаментальных переменных бизнеса: 1) времени; 2) стоимости и 3) качества принимает характер неотъемлемого атрибута функционирования предприятия и предполагает появление таких новых принципиальных свойств социально-экономических систем, как наличие у них двух взаимоисключающих и однозначно различимых состояний: 1) пропорциональность (согласованность) и 2) диспропорциональность.

Поэтому для успешного преодоления сформулированных рыночных проблем развития бизнеса необходимо рекомендовать активное развитие стартапов. Стартапы в свою очередь призваны обеспечивать «инновационный запуск» деятельности компаний посредством разработки и предложения новых товаров, технологий, инструментов управления бизнесом и т.д.

Выполненные исследования эффективных практик развития стартапов свидетельствует о необходимости разработки и внедрения адекватных диагностических систем в бизнесе, обеспечивающих учет всей сложности механизмов их системного структурирования, отслеживающих все возможные их параметры развития. Это обусловлено тем, что существующие методики, алгоритмы диагностики рыночной деятельности компаний не учитывают все возможные параметры развития стартапов. В свою очередь их игнорирование оказывает негативное влияние на конечный результат деятельности как самих стартапов, так и компаний.

Аргументом изложенному выступают результаты экспертной оценки актуальных индикаторов рыночной деятельности компаний и методик их экономического обоснования. Во-первых, имеет место доминирование практики разработки и использования в качестве метрик экономической эффективности компаний, которые базируются на концепциях управления бизнесом исходя из ресурсных теорий фирмы. К такому рода концепциям можно отнести: 1) управление бизнесом на основе оценки его эффективности исходя из систем показателей использования ресурсов и стадий производства; 2) управление по результатам или «управление по целям» (СУЦ или МВО с англ. Management by objectives); 3) управление по сбалансированным результатам на основе системы сбалансированных показателей (Balanced Scorecard или BSC — англ.), включающей блоки ключевых показателей (KPI — Key Performance Indicator — англ.), которые структурированы по определенным признакам как финансового, так и нефинансового характера и позволяют оценить степень достижения поставленных целей. Основным и необходимым условием является именно сбалансированность показателей, т.е. их «связанность» между собой. Стратегия любой компании рассматривается с точки зрения четырех измерений: 1) финансы; 2) клиент; 3) внутренние процессы; 4) рост и развитие. Каждому из них соответствует свой набор KPI. При этом высокотехнологичные и высококонкурентоспособные компании используют программные инструменты (BSC Designer) управления бизнес-производительностью (business performance management). Они поддерживают структуру сбалансированной системы показателей (ССП или в оригинале Balanced Scorecard), которая продолжает быть самым популярным инструментом для планирования и реализации бизнес-стратегий [1].

Наряду с метриками экономической эффективности компаний, которые базируются на концепциях управления бизнесом исходя из ресурсных теорий фирмы, весьма распространенное применение получают маркетинговые инструменты посредством использования различных моделей построения матриц. К числу наиболее известных из них следует отнести:

- модель «Продукт — рынок» (матрица Ансоффа);
- модель «Рост рынка — доля рынка» (портфолио — анализ, матрица Бостон Консалтинг Групп (БКГ));
- модель GE/McKinsey;
- матрица SPACE и др.

Обстоятельное комплексное исследование приведенных выше концепций управления бизнесом и методик измерения их эффективности свидетельствует, что они, во-первых, основываются на интегрировании системного и процессного подходов к управлению и включает в себя черты этих двух методов и ориентированы на учет связи между мотивацией сотрудников и достигнутой текущей результативностью деятельности компании.

В то же время рыночная деятельность стартапа призвана обеспечивать «запуск экономики компании» в новое более высокотехнологичное и высококонкурентоспособное состояние.

Другими словами, для оценки эффективности стартапа важна не столько его текущая достигнутая результативность, сколько потенциальное генерирующее (созидательное) рыночное его влияние на деятельность компании на рынке в будущем.

Во-вторых, существующие концепции, методики, маркетинговые инструменты и различные модели построения матриц измерения рыночной деятельности компаний не учитывают новые производные искусственного интеллекта свойства «самоадаптивных, самоорганизующихся и саморазвивающихся социально-экономических систем» в процессе встраивания стартапов в бизнес в условиях новой экономики искусственного интеллекта.

К такого рода новым ее свойствам следует отнести не только определенную системную структуру, пропорциональность, надежность, устойчивость, стабильность, разнообразие конвергенции взаимодействия реальных элементов, но и виртуальную, дополненную реальность и масштабность, гетерогенность (наличие неодинаковых элементов в структуре) и их самореферентность (их операционную замкнутость).

Самореферентность — это качественный порог сложности системы, является необходимым условием и результатом комплементарности физического компонента и компонента производного искусственного интеллекта «самоадаптивных, самоорганизующихся и саморазвивающихся социально-экономических систем». Это свойство сложности, оно либо есть, либо нет. Ниже этого порога происходит спонтанный распад систем на простые компоненты, выше — эволюция к более сложным конфигурациям системы.

Аргументом этому может выступать обстоятельная оценка инновационной практики 10 европейских стартапов *agritech*, которая свидетельствует, что стартапы не ориентированы на непрерывное и поступательное производство товаров и услуг посредством модернизации технологических мощностей компаний и не призваны обеспечить удовлетворение не только масс-маркетингового покупателя, но и премиального спроса. Институциональная конфигурация стартапов интегрирована в большей мере не в традиционную экономику 3.0, а практически адаптирована в большей степени к требованиям экономики 4.0.

Синтезируя результаты диагностики рыночной деятельности компании, следует констатировать, что определенная стройность существующей методологии и инструментария оценки системы причинно-следственных связей, функциональных направлений и уровней управленческой иерархии текущей деятельности компании не позволяют идентифицировать и измерять потенциальную ее конкурентоспособность в будущем. Так как текущая или действующая вертикальная и горизонтальная согласованность и функциональная структурированность целей, показателей, задач и действий компании как системы не позволяет учитывать потенциальную генерирующую и производящую способность реализации той или иной ее стратегии на рынке в будущем. Более того, данное обстоятельство значительно усиливается управляемым тем или иным бизнес-процессом в условиях новой экономики искусственного интеллекта.

Для преодоления указанных методологических проблем измерения рыночной деятельности стартапов следует рекомендовать использовать двойственную конфигурацию концепции смартдиагностики развития бизнеса в условиях экономики 4.0 — SMART.

Суть первой ее компоненты сводится к использованию мнемонического комплекса критериев экономического обоснования индикаторов рыночной деятельности стартапа, который может быть представлен буквенной конфигурацией SMART: 1) конкретными (*specific*) для компании или ее подразделения; 2) измеримыми (*measurable*); 3) достижимыми (*achievable*); 4) обоснованными и последовательными (*relevant*) и 5) с четкими сроками выполнения (*time-based*).

Предлагаемый мнемонический комплекс критериев экономического обоснования индикаторов рыночной деятельности стартапа SMART позволяет формулировать цели (параметры) рыночной деятельности стартапа, архитектура которых должна строиться сверху вниз и иметь высокую корреляцию с соответствующими целями и стратегиями развития в целом экономики компании в будущем. При этом стратегических целей не должно быть слишком много (3–5 оптимально).

Разработку и утверждение стратегических целей (задач) можно осуществлять как непосредственно сооснователями стартапа, так и совместно с учредителями компании с последующим коррекционным обсуждением и их согласованием.

Для оценки достижения целей стартапа необходимо определять ключевые показатели эффективности (KPI). Так же следует обосновывать принципиальное условие их достижения, которое заключается в том, что сотрудник/подразделение стартапа должны быть обеспечены ресурсами для достижения поставленных задач.

Также важно предоставлять возможность регулярной диагностики результатов деятельности стартапа (*performance review*), во время которой оценивается достигнутое и ставятся следующие цели [2, 3].

Суть второй компоненты предлагаемой двойственной конфигурации концепции смартдиагностики рыночной деятельности стартапа SMART заключается в разработке и использовании «умных» (смарт) бизнес-показателей» [4].

Ключевым методологическим подходом разработки «умных» ключевых бизнес-индикаторов (KPIB — Key Performance Indicator Business — англ.) следует рекомендовать не столько интегрирование системного и процессного подходов к управлению бизнесом либо фокусирование на результате или на процессе его протекания, сколько использование критериев измерения факторов-определителей и факторов-созидателей стоимости рыночной полезности.

Согласно исследованиям бизнес-контекст любого «умного» KPIB формируется: 1) смарт-бизнес целями; 2) уникальностью проектов бизнес-действий по их реализации; 3) оптимальной стоимостью и временем их достижения; 4) не коллективом, а командой стейкхолдеров; 5) алгоритмом согласования и гармонизации проектов бизнес-действий с определенным проектным менеджментом достижения смарт-бизнес цели.

«Согласование» и «гармонизация» должны отвечать на вопрос «как» тот или иной индикатор рыночной деятельности стартапа встроен в экономический функционал компании и позволяет идентифицировать и выражать следующие две фундаментальные рыночные функции: 1) мониторинг текущей рыночной производительности (с англ. *market performance monitoring*) и 2) диагностика и аналитика статичного и динамичного развития рыночного функционала стартапа, компании во времени и пространстве (рыночного приумножения (прогресса) (с англ. *market progress tracking*): роста капитализации, доходности, ликвидности и т.д. [5, 6].

Следовательно, типичный «умный» KPIB представляет собой методический инструмент, который должен использоваться стейкхолдерами для мониторинга текущей производительности компании. При этом он должен выступать для них в качестве своего рода приборной панели (*dashboard*) и котроллера или электронного блока управления бизнесом (ЭБУ) — Powertrain Control Module (PCM). Типичный «умный» KPIB также призван обеспечивать диагностику генерирующей будущей рыночной производительности компании на глобальном рынке и служить для стейкхолдеров и проектного менеджера в качестве рыночного менеджмент-навигатора (путеводителя) (*market navigator*) по запуску и приумножению стоимости и доходности бизнеса.

«Умный» KPIB связан как с бизнес-целью и бизнес-процессом, так и бизнес-функционалом компании. Поэтому рекомендуемые «умные» индикаторы фокусируются на интегрировании двух рыночных текущих «статичных» и будущих «динамичных» состояний экономики компании во времени и пространстве и поэтому их сложнее сфаль-

сифицировать, так как они не просто дают текущую «сухую» информацию, но и генерирующую информацию об уровне реального достижения интересов заинтересованных сторон бизнеса (*stakeholders*): инвесторов, предпринимателей, акционеров, менеджеров, технологических работников, кредиторов, поставщиков, потребителей, партнеров и т.д.).

Выбор конкретных аспектов мониторинга текущей рыночной производительности (*market performance monitoring*) и диагностики и аналитики статичного и динамичного развития рыночного функционала стартапа, компании во времени и пространстве (рыночного приумножения (прогресса) (*market progress tracking*): роста капитализации, доходности, ликвидности и т.д. бизнеса) определяется спецификой деятельности компании и зависит от реализуемых ею стратегий и приоритетов. Например, такие аспекты «стартапа», как инновации и команда лидеров, могут охватывать еще и области развития и обучения [7].

Обоснование «умных» ключевых бизнес-индикаторов (КПИВ) рыночной деятельности компании в целом и стартапов в частности для факторов-определителей стоимости базируется на основе аналитики фактов и доказательств способности менеджмента компании генерирования и реализации определенных текущих дополнительных конкурентных преимуществ и концентрации управленческих решений на тех инструментах, которые могут обеспечить наибольшую отдачу инвестиций.

Алгоритм их определения призван свидетельствовать о следующем: 1) профессиональных компетенциях сотрудников компании; 2) технологичности бизнеса; 3) проектном менеджменте (уникальность, стоимость, минимальный временной цикл реализации бизнес-идеи и оптимальность, гармоничность, слаженность взаимодействий) компании в процессе создания рыночной стоимости, т.е. «умные» бизнес-метрики для факторов-определителей стоимости нельзя считать лишь пассивными критериями управленческой и бухгалтерской отчетности. Процесс их обоснования дает дополнительную информацию об эффективности бизнес-процесса. Эти умные бизнес-метрики не только измеряют, но и «ведут» в нужном бизнес-направлении [8].

«Умные» бизнес-метрики для факторов-определителей стоимости представляют собой непосредственные инструменты, которыми могут пользоваться менеджеры компании для изменения показателей комплексной эффективности текущей и потенциальной будущей рыночной деятельности компании. Другими словами, они позволяют определить ее рыночный потенциал: 1) генерирования, генерализации и реализации инновационных стартап-идей; 2) гибридизации использования физического и искусственного интеллекта в бизнесе; 3) рыночной гибкости на основе оценки альтернативной важности одного фактора бизнеса по сравнению с другим, а также каким образом модернизация этих факторов влияет и может в будущем повлиять на конечные результаты рыночной деятельности компании.

В отличие от факторов-определителей факторы-созидатели (особенно те, которые формируют потенциальные бизнес-возможности компании) и обусловлены рыночным поведением инвесторов, предпринимателей, менеджеров, персонала и клиентов в будущем и должны поддерживать стратегические цели компании, измеряя и разъясняя ее потенциальные рыночные возможности. Эти «умные» бизнес-метрики должны сфокусировать внимание менеджеров на факторах определения, приумножения или получения большей стоимости бизнеса и получения этого прогноза на основе подлинности и действенности данных прогнозирования стратегического роста стоимости бизнеса.

При этом в качестве приоритетных целей их обоснования следует рекомендовать следующие: 1) рыночную и технологичную компетентность менеджеров, персонала компании; 2) способность генерировать и реализовать корпоративную конкурентную рыночную стратегию; 3) инновационные стартап-бизнесы; 4) способность привлекать и удерживать талантливых сотрудников; 5) достижение предельной маржинальности доходов инвесторов и удовлетворенности клиентов, партнеров.

Таким образом, результаты выполненных исследований позволяют сформулировать следующие выводы.

1. В качестве главных бизнес-индикаторов (КРИБ) рыночной деятельности стартапов следует рекомендовать комплексное использование «умных» ключевых бизнес-индикаторов (КРИБ — Key Performance Indicator Business — англ.) на основе интегрирования системного, процессного и функционального подходов к управлению бизнесом посредством практико-применения критериев измерения факторов-определителей и факторов-созидателей стоимости рыночной полезности.

2. Ключевым признаком идентификации создания стартапа следует считать не рекомендуемый в настоящее время линейный рост 4–7 % в неделю, а разработанный и предлагаемый автором экспоненциальный рост индикаторов рыночной деятельности стартап-компании около 1,2 % в неделю при годовом бизнес-цикле.

Источники

1. BSC Designer [Electronic resource]. — Mode of access: <https://bscdesigner.ru/2009/>. — Date of access: 20.11.2009.

2. Кубатиева, Ф. КРИБ — каждому по способностям [Электронный ресурс] / Ф. Кубатиева. — Режим доступа: <http://www.klerk.ru/boss/articles/163878/>. — Дата доступа: 15.04.2010.

Kubatueva, F. KPI — to each according to their abilities [Electronic resource] / F. Kubatieva. — Mode of access: <http://www.klerk.ru/boss/articles/163878/>. — Date of access: 15.04.2010.

3. Скриптунова, Е. Управление по целям — инструмент нового времени [Электронный ресурс] / Е. Скриптунова // OfficeFile.ru. — Режим доступа: <http://www.officefile.ru/article.php?id=353>. — Дата доступа: 21.01.2010.

Skriptunova, E. Management by objectives — a new time tool [Electronic resource] / E. Skriptunova // OfficeFile.ru. — Mode of access: <http://www.officefile.ru/article.php?id=353>. — Date of access: 21.01.2010.

4. Фелпс, Б. Умные бизнес-показатели [Электронный ресурс] / Б. Фелпс // Практический менеджмент качества. — Режим доступа: <http://pqm-online.com/assets/files/lib/books/felps.pdf>. — Дата доступа: 23.11.2017.

Phelps, B. Smart business indicators [Electronic resource] / B. Phelps // Practical quality management. — Mode of access: <http://pqm-online.com/assets/files/lib/books/felps.pdf>. — Date of access: 23.11.2017.

5. Форматирование дизайна методологии оценки эффективности деятельности фирмы в условиях экономики 4.0 / М. М. Жудро [и др.] // Теоретичні та практичні аспекти розвитку підприємництва в Україні : колективна монографія / під ред. О. О. Непочатенко. — Умань : Соцінський М.М., 2017. — С. 33–43.

Formatting the design methodology for assessing the effectiveness of the company in terms of the economy 4.0 / M. M. Zhudro [et al.] // Theoretical and practical aspect of the development of the pidpryemnitsva in Ukraine : a monograph / ed. by O. O. Nepochatenko. — Uman : Sochinsky M.M., 2017. — P. 33–43.

6. Жудро, М. М. Современные проблемы конвергенции традиционной и дискретной экономики 4.0 / М. М. Жудро // Организационно-правовые аспекты инновационного развития агробизнеса : сб. науч. ст. / Белорус. гос. с.-х. акад., Западнопомор. технол. ун-т в Щецине ; редкол.: А. С. Чечеткин (гл. ред.) [и др.]. — Горки-Щецин, 2017. — С. 170–176.

Zhudro, M. M. Modern problems of conventional and discrete economy conventionalization 4.0 / M. M. Zhudro // Organizational and legal aspects of innovative development of agribusiness : coll. sci. art. / Belarus State Agr. Acad., Zapadnopomorsky Technological Univ. in Szczecin ; ed.: A. S. Chechetkin (chief ed.) [et al.]. — Gorki-Szczecin, 2017. — P. 170–176.

7. Жудро, М. М. Электронная экономика и форматирование гибридных бизнес-моделей взаимодействия компаний / М. М. Жудро // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та. — 2017. — № 5. — С. 65–73.

Zhudro, M. M. Electronic economy and formatting of hybrid business models of company interaction / M.M. Zhudro // Bull. of Belarus State Econ. Univ. — 2017. — № 5. — P. 65–73.

8. Жудро, М. М. Сбалансированные метрики рейтинга рыночного потенциала компании в условиях экономики 4.0 / М. М. Жудро // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экон. развития : материалы XVIII Междунар. науч. конф., Минск, 19–20 окт. 2017 г. : в 3 т. / НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь ; редкол.: В. В. Пинигин [и др.]. — Минск, 2017. — Т. 2. — С. 166–168.

Zhudro, M. M. Balanced metrics of the company's market potential rating in the economy 4.0 / M. M. Zhudro // Problems of forecasting and state regulation of social and economic development : materials of the XVIII Intern. sci. conf., Minsk, Oct. 19–20, 2017 : in 3 vol. / Inst. of Economics of the Economy of the Rep. of Belarus ; ed.: V. V. Pinigin [et al.]. — Minsk, 2017. — Vol. 2. — P. 166–168.

Статья поступила в редакцию 06.12.2017 г.

УДК 368

M. Zaitseva
BSEU (Minsk)

EVOLUTION OF INSURANCE IN THE REPUBLIC OF BELARUS AND ITS CONTEMPORARY PRACTICE

Basic stages of insurance development in the Republic of Belarus since the creation of insurance market till present time have been considered in the article. Special attention is given to the modern insurance practice in the country, assessment of main indicators and prospects of its development in the Republic of Belarus.

Keywords: *insurance; insurance company; insurance market; insurance premium; insurance intermediary; reinsurance; life insurance; insurance benefits; equity; insurance reserves; compulsory insurance; insurance supervision; insurance product; insurance portfolio.*

М. А. Зайцева
кандидат экономических наук, доцент
БГЭУ (Минск)

ЭВОЛЮЦИЯ СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЕГО СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА

Рассмотрены основные этапы развития страхования в Республике Беларусь с момента формирования страхового рынка и до настоящего времени. Особое внимание уделено современной практике страхования в стране, оценке основных показателей развития страхового рынка и определению перспектив развития страхования в Республике Беларусь.

Ключевые слова: *страхование; страховая организация; страховой рынок; страховые взносы; страховой посредник; перестрахование; страхование жизни; страховые выплаты; собственный капитал; страховые резервы; обязательное страхование; страховой надзор; страховой продукт; страховой портфель.*

Образование и становление системы страхования Республики Беларусь происходило после обретения страной статуса суверенного государства. Как свидетельствует практика, в 1990 г. система государственного страхования БССР получила 775 млн руб. взносов (в ценах 1990 г.), или 1,8 % ВВП. В структуре страхового портфеля в данный период преобладали поступления страховых взносов по видам добровольного страхования (58 %). Основными видами обязательного страхования являлись страхование имущества колхозов и совхозов, строений, принадлежащих гражданам, и крупного рогатого скота, пассажиров и государственного имущества, сданного в аренду религиозным органи-