

каждый момент времени в экономике складывается ситуация, требующая определенных средств для завершения начатых инвестиционных цепочек, учитывая уровень знаний инвесторов о предстоящих процессах. В этих условиях цепочка может быть завершена, если потребность в капитале обеспечивает увеличение нормы прибыли, в противном случае предыдущие шаги оказываются ошибочными. Это приводит к росту потребности в капитале как результат разбалансирования инвестиционного процесса. Вложенные средства либо пропадают, либо включаются в другую цепочку, но уже с некоторыми потерями. Таким образом, ошибки в инвестировании, не создавая прибыли, требуют дополнительного капитала, которого нет.

Происходит трансформация инвестиционных потоков с определенными потерями для инвесторов. Все это требует более тщательной проработки инвестиционных потоков в целях недопущения значительных отклонений от принятых проектных решений и договорных отношений между участниками инвестиционно-строительной деятельности, которые посредством научно-обоснованных методик и расчетов должны просчитывать перспективу дальнейшего движения капитала. Это обеспечит ресурсно не только инвестиционный процесс, но и своевременный ввод в действие строек и объектов.

*Тимошевич Г.В.
УО БГЭУ (Минск)*

ПАКЕТНЫЕ ПРОДАЖИ В СТРАХОВАНИИ

К наиболее актуальным вопросам страхового маркетинга относится поиск новых путей продаж страховых продуктов. Одним из важных направлений активизации продаж является комплексная («пакетная») продажа страховых услуг (включая и финансовое обслуживание клиента).

Обычно выделяют три основных вида организации продаж в страховании.

Организация продает вместе со своими услугами также и страховую полис. С юридической точки зрения подобное сотрудничество оформляется в форме посреднической деятельности, как агентское соглашение, на основании которого продавец получает определенное комиссионное вознаграждение в зависимости от количества заключенных договоров страхования или суммы поступивших страховых взносов. Кроме того, продавец улучшает привлекательность собственного продукта за счет включения страховой составляющей. Подобный тип продаж в Республике Беларусь имеет определенные законодательные ограничения в части реализации полисов обязательного страхования.

Страховая организация продает через свою сеть полисы, включающие сервисные услуги. Данный тип продаж наиболее выгоден для страховых посредников, поскольку стоимость страхования возрастает, а, следовательно, увеличивается и размер комиссионного вознаграждения.

Страховая организация продает через свою сбытовую сеть комплексную защиту, включающую набор некоторых услуг и страховую защиту.

Стоимость пакетного страхования в случае достижения массовости продаж может быть ниже, что способствует повышению страховой культуры населения и всесторонней защите потребителей от неблагоприятных событий. Однако, для страховых компаний пакетное страхование сопряжено со значительными расходами: распространение полисов, организация сюрвейерского обслуживания, выплата страхового возмещения. Вместе с тем, преимущество «пакетных» продаж страховых продуктов для страховщи-

ков состоит в увеличении объемов поступлений страховых взносов, расширении клиентской базы, а, следовательно, в предоставлении дополнительных преимуществ при распространении иных страховых услуг.

*Тимошенко И.Б.
УО БГЭУ (Минск)*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА САХАРА СТРАН ЕС

В Республике Беларусь, аналогично с США и ЕС, сахарная промышленность ориентирована на перепроизводство сахара по сравнению с необходимым объемом внутреннего потребления. Объемы перепроизводства в РБ были в основном ориентированы на рынок РФ. Межправительственные договоренности по снижению поставок белорусского сахара в РФ до уровня 180 тыс. тонн в 2007 г. и 100 тыс. т. в 2008 г. ставят перед отраслью проблему поиска новых рынков сбыта.

В качестве сравнительной модели можно выбрать рынок сахара ЕС, как наиболее протекционистского и агрессивно экспортного одновременно. Правила поведения в этом секторе были разработаны в 1968 г. и практически не подвергались изменениям.

ЕС, пройдя путь поддержания высоких внутренних цен на сахар превышающих в разные годы среднемировые цены в 2,5-3,5 раза, опираясь на принцип самофинансирования в масштабах отрасли, поддерживая систему субсидирования экспорта в развивающиеся страны, сохраняя сложную систему государственной поддержки сахарной отрасли, в итоге создало ряд проблем. Высокие внутренние цены на сахар привели к неблагоприятным условиям на внешних рынках для кондитерской отрасли ЕС. Вместе с тем, сахарный рынок ЕС, благодаря своей емкости и высоким уровнем внутренних цен на сахар остается для многих стран-экспортеров привлекательным рынком сбыта, в первую очередь, сахара-сырца на дальнейшую переработку.

Со вступлением новых членов в состав ЕС и его восточного расширения назрела необходимость реформирования сахарной отрасли. Одним из пунктов данной реформы предусмотрено снижение объемов производства (квоты) на 6 млн. тонн в течение 4 лет переходного периода. Такое существенное сокращение производства позволит приоткрыть доступ на внутренний рынок ЕС и снимет напряжение на мировых рынках, в первую очередь, традиционных для ЕС – Ближний Восток и северная Африка. В среднесрочной перспективе для сахарной отрасли РБ появляются возможности вхождения в европейский рынок поставками сахара-сырца и белого сахара (при условии получения преференций по данной товарной позиции) и обоснования на рынках Африки благодаря существующим либеральным торговым режимам, над введением которых, приложили немалые усилия ЕС и США.

*Титовец Т.Е.
УО БГПУ (Минск)*

ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ СПЕЦИАЛИСТА

Анализ этимологии понятия образования служит фактом подтверждения имманентной ему опережающей функции. Оно должно формировать обретение личностью