

На наш взгляд, сложившуюся систему анализа региональных рынков труда необходимо дополнить их классификацией по критерию доли градообразующих предприятий в численности трудовых ресурсов города (или региона) и отрасли, для того, чтобы выделить критические региональные рынки труда. Такое исследование было проведено на примере промышленных предприятий Витебской области, в ходе которого было изучено положение 55% от общего числа предприятий области. Исследование позволило сделать следующие выводы: за исключением электроэнергетики (где государство жестко регулирует максимальный уровень цены), выявляется обратная пропорциональная зависимость между уровнем монополизации регионального рынка труда и рентабельностью в отрасли; диверсифицированный рынок труда более устойчив, но если предприятие-монополист находится в неблагоприятном финансово-экономическом положении, то страдают не только занятые на нем, но и весь регион в целом. К монополизированным (критическим) рынкам труда в Витебской области можно отнести 55,5 % городов и 25 % поселков городского типа.

Монопсонизация и перегрев региональных рынков труда заставляют иначе подойти к регулированию занятости на региональном уровне. Как свидетельствует изучение мирового опыта социально-экономического развития, к числу важнейших направлений повышения эффективности занятости относят предпринимательство. В последние годы стремление к мелкому предпринимательству в промышленно развитых странах растет. Развитие предпринимательства вносит позитивные изменения в ситуацию на рынке труда. В промышленно развитых странах оно рассматривается как альтернатива безработице. Такая постановка вопроса была справедлива и для Республики Беларусь в период 1991—1996 гг. — безработица в эти годы росла. С 1997 г. на белорусском рынке труда отмечено снижение безработицы. В настоящее время органами государственной службы занятости оказывается профориентационная, консультативная и финансовая помощь безработным в организации собственного дела. По нашему мнению, это не вносит существенного вклада в развитие предпринимательства в республике — в службу занятости в настоящее время все в большей степени обращаются только представители так называемого вторичного рынка труда (неквалифицированный труд), а они не являются социальной базой предпринимательства. Невелик и размер финансовой помощи в организации собственного дела, которую может оказать служба занятости. Предпринимательство в Беларуси — это не столько альтернатива безработице, сколько альтернатива неэффективной, малопродуктивной занятости, сложившейся в настоящее время на отечественном рынке труда, поэтому его развитие должно быть основным направлением исправления ситуации на замкнутых региональных рынках труда, ситуация в которых оценивается как критическая.

*Т.А. Верезубова*  
БГЭУ (Минск)

## **СТРАХОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В результате принятия Закона Республики Беларусь "О страховании" (1993) в стране осуществлена демонополизация страховой деятельности, начался рост независимых страховых организаций. По состоянию на 2001 г. в республике действуют 42 страховые компании. Традиционно сложилось, что на долю четырех крупнейших компаний республики, включая Белгосстрах (его доля в общем объеме составляет 55 %), приходится почти половина всех страховых резервов.

Страхование финансово-кредитных и коммерческих рисков остается наиболее рискованным и неперспективным видом страхования. Однако мировая практика свидетельствует об обратном. Естественно, что во многом корректировке должно быть подвергнуто наше законодательство. Так, по декрету Президента Республики Беларусь № 20, иностранным страховщикам разрешается учреждать филиалы, а также инвестировать в существующие местные страховые компании. Однако для этого необходимо иметь 10-летний опыт работы в страховом бизнесе и 2-летний опыт страхования в Беларуси. Причем, если доля иностранного инвестора в местной страховой компании составляет более 30 %, то лицензию на осуществление деятельности в нашей стране они не могут получить. К сожалению, средств отечественных страховщиков на покрытие данного вида рисков самостоятельно не хватает.

Не развиты у нас и отношения между банками и страховыми компаниями, что обусловлено рядом причин. В свою очередь их сотрудничество может принести немало пользы. Так, например, работа по схеме "кредит покупателю" является выгодной формой финансирования экспорта, без привлечения собственных средств экспортера. Риск непогашения кредита переносится с экспортера на банк, который может застраховаться от него в страховой компании. Характерной чертой страховки "кредит покупателю" является то, что страховой полис оформляется на кредитора (отечествен-

ный или заграничный банк), а не на самого экспортера. В Республике Беларусь в настоящее время полис страховой компании принимается белорусскими банками, но не рассматривается как 100%-ное обеспечение возвратности кредита в связи с тем, что Законом "О страховании" и Правилами страховых компаний определен ряд случаев, при наступлении которых страховая компания имеет право отказать или обязана отказать в выплате возмещения (нецелевое использование кредита). Данную проблему можно разрешить, заключив договор страхования залогового имущества предприятия.

Страхование от коммерческих рисков заключается в предоставлении защиты от потери задействованного в сделке капитала. Эффективным дополнением к предоставленной страховой защите выступает также текущий мониторинг изменений на рынке, который может проводиться страховой компанией. Так, во избежание убытка, клиент в текущем порядке информируется об изменении финансового положения контрагента, что может предотвратить подписание контракта с недобросовестным или находящимся в трудном финансовом положении партнером.

В настоящее время актуальной является разработка проекта конвенции о единых принципах страхования коммерческих рисков в государствах — участниках СНГ, согласно которой будут установлены правовые основы осуществления страхования коммерческих рисков, когда такой риск возникает у хозяйствующего субъекта одной или нескольких стран в связи с обстоятельствами на территории другого государства, а также третьих государств. Объектом страхования коммерческих рисков является конкретная страховая операция, в результате которой у страхователя (выгодоприобретателя) могут возникнуть убытки вследствие нарушения (неисполнения или ненадлежащего исполнения) коммерческой операции контрагентом страхователя. Убытками могут быть:

расходы, произведенные или которые должны быть произведены для восстановления нарушенного права по коммерческой операции;

утрата (повреждение) имущества, являющегося предметом коммерческой операции;

неполучение ожидаемых доходов, которые могли бы быть получены при надлежащем исполнении коммерческой операции.

В состав убытков могут быть включены расходы по принятию мер по предотвращению и сокращению убытков, ведению судебных дел.

Страховым случаем при страховании коммерческого риска должно быть непредвиденное и непреднамеренное для страхователя на момент вступления в силу страхового полиса нарушение контрагентом по застрахованной коммерческой операции своих обязательств, повлекшее убытки страхователя. Таким нарушением может быть, в частности, полный или частичный отказ от оплаты, возврата сумм; просрочка в оплате, возврате сумм; невозврат и невозмещение сумм; несвоевременное обеспечение, непоставка или неполная поставка; несоответствие качества, результата; неплатежеспособность; односторонний отказ от коммерческой операции. Конкретизация указанных событий в зависимости от специфики коммерческой операции должна производиться в страховом полисе.

Реализация данного проекта конвенции о единых принципах страхования коммерческих рисков позволит унифицировать правила страхования и тем самым усилить страховую защиту субъектов предпринимательской деятельности.

*М. Винокурова*

**Кооперативно-коммерческий университет Молдовы (Кишинев)**

## **ВЫСТАВКИ КАК МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТОВАРОВ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА**

В Молдове организацией выставок занимаются Торгово-промышленная палата и ее филиалы, а также несколько специализированных фирм — Poliproject Exhibition, Moldexpo, Olexpo, Jet-System. Попытки организации выставок встречаются и со стороны других фирм или органов местной власти, но в данном случае нельзя говорить о целенаправленной и постоянной их деятельности.

В среднем в течение года на территории Республики Молдова проходит около 40 выставок, подготовленных профессионально. Большинство выставок организуются в осенние месяцы и в декабре — около 50 % от общего количества (это время подъема деловой активности после летнего отдыха и затем подготовка к новогодним праздникам). После осени следуют весенние месяцы — около 40 % общего количества; оставшиеся 10 % проводятся в летние месяцы. Количество фирм-участниц колеблется от 30 до 60. Отдельные выставки могут собрать и большее количество участников, например, на выставке VinMoldova-2002 количество участников превысило 150. Собственные выставоч-