

институциональные инвесторы утратили способность предоставлять займы в таком же размере и на тех же условиях. В свою очередь, частные и юридические лица, находившиеся в поисках финансовых средств, начали активнее использовать интернет и впоследствии краудфандинговые платформы для реализации своих идей или проектов. Эта тенденция приобрела настолько повсеместный характер, что в период с 2009 по 2015 краудфандинг стал одним из основных способов привлечения венчурного капитала.

Примечательно, что спрос на такой метод привлечения финансовых средств оказался настолько большим, что вскоре было создано более 450 новых платформ, охватывающих самые разные сферы жизнедеятельности человека. К 2015 краудфандинговые платформы сгенерировали более 24,4 миллиардов долларов США, в последующие годы эти суммы постоянно возрастали.

На мировом рынке венчурного капитала активно растёт влияние, так называемого, краудинвестинга (equitycrowdfunding), который представляет собой финансовый инструмент для привлечения капитала в стартапы и предприятия малого бизнеса от широкого круга микроинвесторов. Краудинвестинг стремительно приобретает популярность благодаря таким платформам, как AngelList, StartEngine и SeedInvest. Данные платформы впервые открыли возможность стартапам претендовать на нечто большее, чем генерирование финансовых средств для реализации того или иного проекта. Как и краудфандинг, краудинвестинг позволяет инвесторам вложить деньги в компанию, однако в отличие от первого, с помощью него игроки мирового рынка венчурного капитала приобретают не частичное владение продуктом или услуги, а компанией в целом.

Подводя итоги анализа трансформации методов привлечения средств неинституциональных инвесторов на мировом рынке венчурного капитала на примере развития краудфандинга, можно сделать вывод, что краудфандинг, как метод генерирования финансовых средств, проделал большой путь, начиная с нескольких добровольных пожертвований состоятельных горожан на предоставление микрокредитов бедным слоям населения и заканчивая многомиллионной индустрией, которая благодаря развитию современных технологий, реализовала не одну сотню инновационных проектов по всему миру за последние несколько лет. Прогнозировать дальнейшее развитие данного метода привлечения средств неинституциональных инвесторов крайне затруднительно, однако можно утверждать, что с появлением новых технологий и методов коммуникации, краудфандинг сможет принять совершенно новые формы и предоставить ещё больше возможностей новаторам и инновационным стартапам.

Литература

1. National Venture Capital Association - NVCA [Electronic recourse]. URL:<http://www.nvca.org/about-nvca>. - Дата доступа: 01.09.2020
2. Щербакова, Л.И. Государственное регулирование развития инновационного предпринимательства на базе венчурного капитала. – М: РАГС, 1996. – 20 с.

УДК 336

Т.А. Шердакова, В.В. Лещенко

Lavitabella@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены тенденции развития личного страхования в Республике Беларусь, акцентировано внимание на проблемах, специфике рассматриваемой отрасли. Статистические данные и данные конкретной страховой организации показали, что в структуре страховых взносов около почти половины взносов приходится на личное страхование, что подтверждает востребованность данного вида

страхования и, соответственно, влияние на экономику в целом. Определен ряд мер, применение которых будет способствовать использованию страхового потенциала отрасли личного страхования в Республике Беларусь.

Страховой рынок Республики Беларусь в организационно-правовом аспекте представлен государственными страховыми компаниями, акционерными страховыми обществами, обществами взаимного страхования, и т.д.

Отрасль личного страхования в разных странах – это важный элемент социальной стабильности в обществе. Поскольку страховые компании активно участвуют в пенсионных и социальных программах, поэтому страхование жизни является источником дополнительного дохода граждан и стимулируется государством.

Согласно данным сайта минфина Республики Беларусь, по состоянию на 1 января 2020 г. на белорусском страховом рынке страховую деятельность осуществляли 16 страховых организаций (из них две страховые организации осуществляют добровольное страхование жизни и дополнительной пенсии, одна осуществляет деятельность исключительно по перестрахованию), и 30 страховых брокеров (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Институциональная структура страхового рынка Республики Беларусь в 2018 – 2019 гг.

Институциональная структура рынка	на 01.01.2019	на 01.01.2020	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Количество страховых организаций,	16	16	0	100,00
в том числе:				
государственные	4	4	0	100,00
с долей собственности государства более 50%	4	4	0	100,00
с участием иностранного капитала	6	6	0	85,71
Количество брокеров	29	30	1	103,45

Данные таблицы 1 показывают относительную стабильность институциональных участников на страховом рынке Республики Беларусь. При этом каждая из страховых организаций может оказывать страховые услуги по личному страхованию. Но только две страховые организации – добровольное страхование жизни и дополнительной пенсии. Указанные виды личного страхования являются накопительными и соответственно, долгосрочными. Остальные виды личного страхования, не относящиеся к жизни, - это рискованные и, соответственно, краткосрочные. Поскольку накопительное страхование должно гарантировать возврат денежных средств и их прирост через определенное время, то и требования к организациям, осуществляющим данные виды страхования, повышены, с одной стороны. С другой стороны, востребованность данных видов страхования жизни относительно низкая ввиду суммы доходов, получаемых населением, и механизма страхования.

Согласно статистическим данным, по видам добровольного страхования за 2019 год страховые взносы составили 860,2 млн рублей. В последнее время сохраняется тенденция опережающего роста страховых взносов по добровольному страхованию, в результате чего их доля в общем портфеле страховщиков составила 61,3%, увеличившись по сравнению с 2018 годом на 2,9 п.п.

В структуре страховых взносов по видам добровольного страхования на долю личного страхования приходится 42,3%, имущественного страхования – 51,0%, страхования ответственности – 5,2%, комплексное страхование – 1,5%. Основными драйверами роста стали такие виды добровольного страхования, как страхование

жизни, медицинских расходов, дополнительной пенсии. Темпы роста страховых взносов по указанным видам добровольного страхования за 2019 год по отношению к 2018 году составили 143,9%, 133,8%, 130,2% соответственно.

Страховые взносы по видам обязательного страхования за 2019 год составили 543,2 млн рублей. Удельный вес обязательного страхования в общей сумме взносов за указанный период составляет 38,7% (за 2018 год – 41,6%), из них личное страхование – 43,1% от суммы страховых взносов по видам обязательного страхования, имущественное – 7,2%, страхование ответственности – 49,7% [1]. Исходя из рассмотренных данных, видно, что личное страхование в обязательной и добровольной формах занимает практически половину страхового рынка Республики Беларусь. Это свидетельствует о востребованности данного вида страхования как среди населения, так и юридических лиц и перспективах развития.

Например, исследование страхового портфеля Представительства БРУСП «Белгосстрах» по Калинковичскому району показало, что наибольшее количество заключенных договоров с тенденцией к увеличению наблюдается по таким видам личного страхования как страхование от несчастных случаев, от несчастных случаев и заболеваний, медицинских расходов, а в части обязательной формы – страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний на производстве. Данная тенденция подтверждается и в структуре взносов по личному страхованию как в обязательной, так и добровольной формах.

Исследуя проблемы развития личного страхования в данном регионе, следует отметить следующие: низкую грамотность населения в использовании страховых услуг, недостаточное количество видов страхования, покрытие не всех расходов при наступлении страхового случая. Например, при страховании от несчастных случаев в другой страховой организации, выплату можно получить даже за ссадину, то в БРУСП «Белгосстрах» этот случай не будет признан страховым и будет получен отказ в выплате страхового возмещения. Также следует отметить недостаточное количество случаев, которые могут быть признаны страховыми, высокая стоимость страховых услуг в сравнении с конкурентами, практически бесконкурентный страховой рынок в данном городе.

Рассматривая в целом проблемные аспекты развития белорусского рынка личного страхования, следует отметить преобладание обязательных форм страхования в государственных компаниях, это не дает данному сегменту страхового рынка полноценных конкурентных условий. Кроме того, проблемами развития личного страхования следует назвать отсутствие культуры медицинского страхования у населения страны, слабые стимулы к накоплению, несовершенство налогового законодательства.

Сложившееся состояние страхования жизни в Беларуси требует разработки определенной политики по созданию условий для развития долгосрочного личного страхования. Для развития этой отрасли страхования в Республике Беларусь необходимо предпринять ряд следующих мер.

Следует внести целый ряд изменений в законодательную и нормативную базу. Необходимо предоставить страховым компаниям возможность принять участие в решении социальных проблем. Для этого надо обеспечить участие страховых компаний в реформе системы пенсионного обеспечения. Развивая пенсионное страхование, государство решает проблему получения высоких пенсий для населения. Страховые компании могут принять активное участие в профессиональных пенсионных системах, обеспечивая выплату пенсии льготникам до достижения действительного пенсионного возраста, что обеспечит дополнительные социальные гарантии.

Развитие долгосрочного страхования жизни, в том числе с выплатой рента и аннуитетов, также позволяет привлечь значительные инвестиционные ресурсы и дает возможность населению получать дополнительный доход.

Необходимо решить вопрос о развитии надежных финансовых инструментов для размещения страховых резервов по долгосрочному страхованию. Для развития страхования жизни внести необходимые изменения в валютное законодательство в части

перемещения капитала и разработать нормативные документы, касающиеся размещения страховых резервов. Необходимо создать систему стимулов для развития долгосрочного страхования жизни, включая пенсионное страхование (льготы для физических лиц по налогообложению и т.п.). Опыт развитых зарубежных стран показывает, что существующие льготы способствуют развитию рынка страхования жизни.

В качестве направлений развития личного страхования на уровне конкретных страховых организаций можно предложить следующее:

- снижение корректировочного коэффициента для клиентов, заключающих договор страхования медицинских расходов за комплексное страхование;
- проведение рекламных мероприятий в общественных точках продаж;
- проведение рекламных акций и лекций в крупных организациях города;
- предоставление системы скидок корпоративным клиентам.

Таким образом, обозначенные направления будут способствовать развитию белорусского рынка личного страхования и реализации страхового потенциала рассматриваемой отрасли.

Литература

1. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/ru/supervision/stat/>. – Дата доступа: 10.09.2020.

УДК 336.648

Е. В. Ярош

katelesnikova@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЙ РАЗВИТИЮ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В области инноваций вероятность достижения коммерческого успеха достигается лишь в 10% случаев инвестирования, следовательно, уровень неудачи приближается к 90%. Это объясняется прежде всего тем, что инновационная деятельность субъекта хозяйствования по своему определению связана с высокой степенью неопределенности и риска не достижения поставленных целей, т.е. сложностью предсказания того или иного исхода реализации проекта. Цели же и результаты имеют, как правило, финансовую интерпретацию и противостоят высоким финансовым рискам, что естественным образом должна отражаться на процессе управления инновационной деятельностью в части ее стимулирования.

Сегодня в условиях жесткой конкуренции промышленное предприятие может рассчитывать на выживание и дальнейшее процветание, лишь выбрав инновации в качестве основного приоритета стратегического развития, поскольку в соответствии с концепцией компромисса, в бизнесе связь между доходностью и риском прямо пропорциональна, следовательно, инновационная деятельность в случае успеха сулит своим участникам сверхприбыли.

Однако, не смотря на возможную высокую прибыльность инновационной деятельности, высокая неопределенность и вероятность потери авансированного капитала сдерживает, как собственников предприятия осуществлять инновационную деятельность, так и потенциальных инвесторов, и кредиторов вкладывать средства в реализацию рискованных.

В контексте данного вопроса следует сразу сделать некоторые уточнения. Категории «риск» и «неопределенность» иногда употребляются в синонимичном значении. Однако следует разграничить эти понятия. Неопределенность объективна и существует достаточно автономно, а риск субъективен и возникает только тогда, когда