

4. Романишина Т.С. Партнерство Серпуховской торгово-промышленной палаты и высших учебных заведений в области развития кадрового потенциала региона. // Научкоград, Протвино. - №1 (№). 2015. - Стр. 47-51

## **О СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПЦИЯХ УПРАВЛЕНИЯ В СТРАХОВАНИИ**

**Автор:** Григорьева Ксения Юрьевна, студентка 4 курса филиала «Протвино» государственного университета «Дубна» г. Протвино Московской области

**Научный руководитель:** к.э.н. Захарова Лидия Ивановна, доцент кафедры Информационных технологий

### **Аннотация**

Статья посвящена исследованию современного состояния рынка страховых услуг в России, насущных проблем, тормозящих его развитие и возможных путей их разрешения.

The article investigates the current state of the insurance market in Russia, urgent problems hindering its development and possible ways of their resolution.

Как известно, человеческое общество может жить, только изготовляя различные материальные блага. В процессе кругооборота (от производства до потребления) на всех этапах движения коллективного продукта люди активно вступают как в отношения с силами природы, так и во взаимоотношения. Иначе говоря, коллективное производство имеет две стороны: отношения людей с природой и непосредственно отношения людей между собой в процессе изготовления продукта. Безусловно, противоречивый характер коллективного производства, почти независимо от воли людей, создает условия для возникновения чрезвычайных обстоятельств, наступления случайных событий, имеющих часто негативные последствия, а сам процесс коллективного производства объективно приобретает довольно таки рискованный характер.

Само собой разумеется, рискованный характер коллективного производства и необходимость возмещения возможного убытка является предпосылкой становления различных страховых отношений. Как правило, в страховом риске нарушения непрерывности коллективного производства и в соответствующих защитных мерах их совокупности и состоит сущность экономической составляющей непосредственно страховой защиты коллективного производства.

Следует отметить, что сущность экономической составляющей страховой защиты имущественной собственности и финансовых ресурсов населения заключается в страховом риске утраты не только этих видов собственности, но и здоровья, а также в соответствующих защитных мерах и в их совокупности.

Следует отметить, что экономическая сущность страхования находит свое олицетворение в функциях, отражающих в реальности коллективное предназначение данной составляющей. Функции являются внешними формами, реально позволяющими выявить различные особенности страхования как малой подсистемы финансовой системы страны. Более того, страхование как частичка финансовой системы также выражает свою экономическую сущность, прежде всего непосредственно через распределительную функцию. Распределительная же функция страхования, в свою очередь, находит конкретное воплощение в реализации различных специфических функций, свойственных только страхованию, в частности: рискованной, предупредительной и сберегательной.

Мы полагаем, что главной из названных функций, безусловно, является рискованная функция, поскольку именно наличие риска как раз и стимулирует

возникновение и развитие страхования. Есть риск, - есть потенциал для страхования со всеми его атрибутами, его проявлениями. Многообразие форм рисков, тяжесть наносимого ущерба, невозможность точного прогнозирования их наступления объективно вызывают необходимость проведения непосредственно страхования. Именно в рамках осуществления рискованной функции и происходит перераспределение денежной формы стоимости между участниками страхования в связи с последствиями чрезвычайного страхового события.

Как правило, предупредительная функция страхования реализуется непосредственно в уменьшении степени риска и разрушительных последствий страхового события. Осуществляется предупредительная функция через финансирование за счет средств страхового фонда различных мероприятий по предупреждению, локализации и ограничению негативных последствий катастроф, аварий, несчастных случаев. Меры по предупреждению чрезвычайных событий и минимизации страхового ущерба носят в страховании название превенции. В целях реализации предупредительной функции образуется особый денежный фонд.

Совершенно очевидно, что суть сберегательной функции проявляет себя в потребности страховой защиты накоплений населения, расположенных в коммерческих банках.

Таким образом, рассмотрев функции экономической составляющей страхования, можно уверенно утверждать, что они всецело выражают именно экономическую сущность страхования, указывают на коллективное назначение страхования как самостоятельной экономической составляющей, играющей особую роль в системе экономических отношений, очевидных в свете уже произошедших и происходящих сегодня изменений непосредственно в экономической жизни страны. [3]

Сегодня наш страховой рынок выдерживает серьезное испытание кризисом: темпы прироста взносов сокращаются (фактически рынок продвинулся к стагнации), убыточность растет, страховщики испытывают колоссальное давление со стороны других сегментов финансового рынка. Добавляет неопределенности сложная экономическая ситуация (снижение доходов населения, режим санкций и т.п.).

Рассмотрим некоторые данные. 2016 год во многом оказался переломным для нашего страхового рынка. Впервые за шесть лет количество заключённых договоров снизилось, причём сразу на 8,8% (с 157,3 млн. до 143,5 млн.) Абсолютная величина собранной премии впервые превысила триллион рублей (1 023,8 млрд.руб.), а прирост составил +3,6%. Выплаты выросли на 7,8% до 509,2 млрд.руб. Однако если исключить из общей статистики данные по ОСАГО, выросшие за счет увеличения тарифов в 2015 - 2016 гг. динамика сборов окажется, конечно же, отрицательной (-3,8%). Главный итог года – страхование достигло «ценового потолка», дальнейшее повышение тарифов непосредственно по любому виду страхования повлечёт за собой, несомненно, падение продаж.

Следует отметить, что самой внушительной линией страхового бизнеса в 2016 году стало ОСАГО (доля 21,4%, в 2015 г. – 15,3%), автокаско перешло на 2 место (доля 18,3%, в 2015 г. – 22,1%). В целом, доля моторного страхования на рынке повысилась с 37,4% до 39,7%. Учитывая, что данная линия бизнеса отличается крайне невысокой рентабельностью, в том числе тот факт, что догоняющий эффект выплат ещё до конца не отыгран рынком, можно говорить об увеличении страховых и инфляционных рисков для рынка в целом.

К сожалению, в течение 2015-2016 года на рынке нарастали финансовые проблемы, в том числе рост убытков по моторному страхованию, приведшие к спаду рентабельности капитала страховщиков до 2-3% годовых. Справедливости ради отметим, что для многих компаний моторное страхование стало практически убыточным. В части ОСАГО решение регулятора по росту тарифов позволило сгладить эту проблему. Как следствие, в добровольном страховании реакцией страховых фирм

на рост выплат и снижение рентабельности страхового бизнеса стало повышение непосредственно стоимости страховых продуктов. Например, средняя премия выросла в каско (+17,1%), ДМС (+14,2%), страховании ответственности (+5,7%). В целом по рынку средняя премия выросла на 13,6%, средняя выплата выросла на 8,8%. Ответом страхователей стал, безусловно, массовый уход с рынка, причём количество заключённых договоров снизилось даже в ОСАГО, несмотря на то, что это принудительный вид страхования. Более 3,1 миллионов владельцев авто отказались от покупки легальных полисов ОСАГО. В целом эффект от снижения продаж по главным линиям бизнеса превысил эффект от роста тарифов, что непосредственно привело к снижению объёма собранной премии. Таким образом, можно констатировать, что предел использования ценового инструмента для повышения маржинальности бизнеса страховщиками достигнут. То есть цены на страховые продукты поднимать не только нецелесообразно, но и опасно.

Далее отметим, что рынок страхования жизни продолжает расти и показывает достаточно хорошую динамику (129,7 млрд. руб. сборов, +19,5% к показателю 2015 г.), но в нём накапливаются проблемы, замедляющие рост и могущие в ближайшие годы развернуть динамику продаж. Выплаты увеличились на 66,5% до 23,7 млрд.руб. Однако, страхование «кредитной жизни» уже в 2018 г. столкнётся с серьёзными проблемами ввиду готовящегося ограничения максимального размера комиссии в банкостраховании, а спрос на инвестпродукты будет низок по причине падения реальных доходов нашего населения и отсутствия различных налоговых льгот для страхователей. Что же касается рынка входящего перестрахования, то он сократился на 27,3% до 35,2 млрд.руб. С учётом изменения курса нашей валюты можно с уверенностью говорить о ещё большем снижении объёмов перестраховочных операций наших страховщиков в валюте..

Что же тормозит развитие рынка страховых услуг в нашей стране? Рассмотрим проблемы развития страхового дела в Российской Федерации

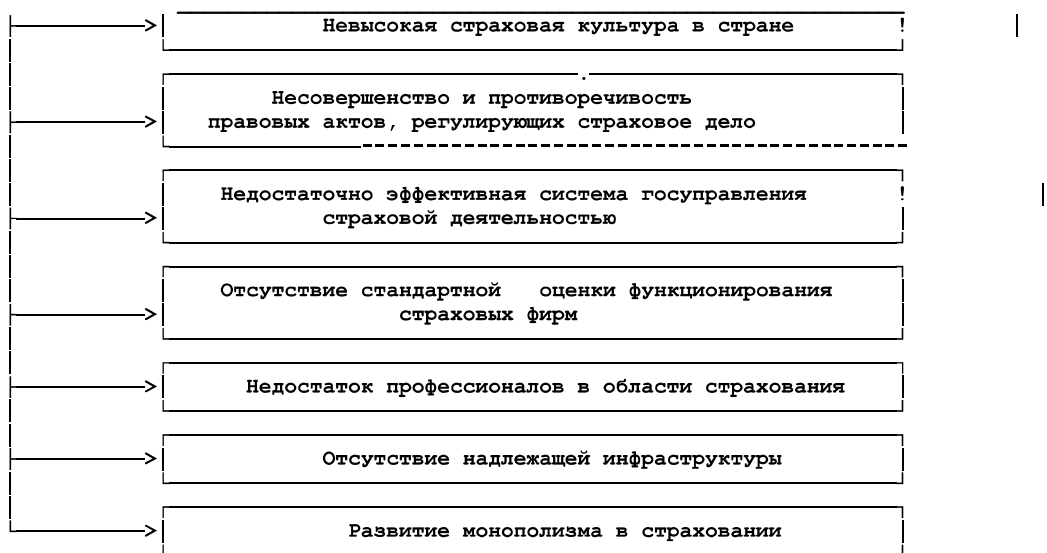


Рисунок 1. Проблемы развития рынка страховых услуг РФ

Остановимся подробнее на некоторых из них.

Отметим, что довольно низкая страховая культура (практически ее отсутствие) у нас сложилась в силу негативного опыта страхования в 1990-х гг. и отсутствия равноправных отношений между основными участниками страхования - страховщиками и страхователями. Национальный страховой рынок на его постсоветском этапе уже давно сложился и функционирует как рынок поставщиков, в результате чего возникли подчинение интересов страхователей интересам страховщиков и нацеленность на преимущественное развитие принудительного

страхования в разных формах. С превращением части нашего страхового рынка в одно из звеньев глобального рынка страхования национальные потребители подчинятся той системе отношений, при которой интересы страховщиков и стоящих за ними собственников капитала преобладают над интересами страхователей. Считаем, прежде всего должны учитываться интересы страхователей. Это, по нашему мнению, является основным и неотъемлемым условием подлинного развития рынка, а не дальнейшего его передела.

Далее, что касается качества правовых актов. Несовершенство, иногда даже противоречивость, а также недостаточность законодательно-правовых актов, регулирующих непосредственно страховую деятельность, выражаются в частности, в нечеткости норм, наличии пробелов и отсутствии адекватного механизма реализации отдельных норм в указанных ранее нормативных актах. Например, к числу пробелов в регулировании непосредственно договорных отношений в первую очередь следует отнести отсутствие прямых законодательных норм, закрепляющих один из главных принципов страхования - принцип компенсации, устанавливающий, что при помощи страхования возмещается исключительно реальный (что очень важно для страхователя) ущерб.

Но главная ключевая задача развития рынка, по-нашему мнению – повышение качества услуг и активная работа с потребителями страховых услуг и жалобами граждан. Сегодня качество превратилось в конкурентную необходимость XXI в. Только фирмы, изготавливающие товары и предлагающие услуги высшего качества, смогут выжить. Качество - один из самых мощных инструментов, с помощью которого товары (услуги) позиционируются на рынке, и сегодня компании оценивают доход, полученный за счет повышения качества, рассматривая качество как непосредственную инвестицию и придавая усилиям по его повышению особую роль в успехе бизнеса. Многие фирмы превратили качество товаров (услуг) в мощное стратегическое оружие для борьбы с различными конкурентами. Они побеждают соперников, постоянно предлагая товары и услуги, которые лучше остальных удовлетворяют нужды и предпочтения потребителей

С точки зрения экономического обоснования вложений в качественные составляющие страхового бизнеса необходимо, несомненно, учитывать так называемый факт мультипликатора, который особенно важен в современных условиях нашего страхового рынка. Уход страхователя-клиента вследствие недовольства низким качеством услуг выражается не только в потере непосредственно премии, которую заплатил бы данный конкретный клиент при продлении договора, но и в существенно больших размерах недополученной прибыли и понесенных затратах:

- привлечение нового страхователя- клиента для страховщика всегда намного дороже, чем затраты по обслуживанию уже когда-то привлеченного клиента;
- каждый из 95 % ушедших страхователей-клиентов передаст свой негативный опыт по меньшей мере пяти-семи своим знакомым;
- каждый из 15 % ушедших страхователей-клиентов по всей вероятности передаст информацию о своем недовольстве порядка 20 знакомым

Таким образом, подобный "зонтик" лишает страховщика не только одного ушедшего страхователя-клиента, но и серьезного числа потерянных потенциальных клиентов. В этой связи теперь наиболее оптимальным подходом для страховых фирм будет построение модели, ориентированной непосредственно на предотвращение оттока ранее привлеченных клиентов посредством роста качества предлагаемого страхового продукта. Таким образом, страховщик за счет меньших затрат способен повысить лояльность существующего клиентского портфеля, создав при этом довольно надежную базу для привлечения новых клиентов в будущем.

Следовательно, уже сегодня страховым фирмам необходимо строить бизнес, ориентированный непосредственно на потребителя, на его интересы, на высокие стандарты качества страховых продуктов, операций и сервиса.

#### Список использованных источников

1. Федеральная информационная система «Единое окно доступа к информационным ресурсам»: <http://window.edu.ru/>
2. Федеральный образовательный портал «Экономика, Социология, Менеджмент»: <http://ecsocman.hse.ru/>
3. Ресурсы Всемирного Банка (The World Bank): <http://datacatalog.worldbank.org/>
4. Центр экономической истории при историческом факультете Московского государственного университета: <http://www.hist.msu.ru/Labs/Ecohist/index.htm>
5. Сайт по экономике, маркетингу и бухучету ЭКОНОМИКА.ИНФО <http://www.economika.info/>

### МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

**Автор:** Детинич Иван Игоревич, студент 2 курса магистратуры МАИ

**Научный руководитель:** канд. физ.-мат. наук, доцент Гордеенко Анатолий Михайлович, заведующий кафедрой 510Б МАИ

#### Аннотация

Целью работы является изучение международного опыта государственной поддержки инновационных проектов.

The aim of the work is to study the international experience of state support of innovation projects.

В условиях глобализации рыночных экономических процессов, постоянно возрастает роль научно-технического прогресса (НТП) в обеспечении конкурентоспособности государственной экономики, поэтому ускоренное развитие и поддержка инновационной сферы деятельности приобретает стратегическое значение.

Под инновацией понимают процесс возникновения, разработки и созданию новых продуктов, услуг и технологий или их улучшению, с последующим созданием опытного образца или модели, подтверждающих практическую их целесообразность. Дальнейший переход к промышленному выпуску продукции, востребованной рынком и получению ожидаемой прибыли от продажи этой продукции называется процессом коммерциализации инноваций.

Своевременное финансирование в сочетании с эффективным управлением, сопровождающееся качественным техническим консультированием обеспечивают возможности для разработки перспективных инновационных проектов, требующих годы кропотливой работы для успешного выхода на коммерческих рынок, который обеспечит удовлетворение рыночного спроса в рамках единого научно-производственного цикла [1]. Непрерывность и согласованность данной деятельности зависит от уровня интеграции науки, образования, производства и рынка. Успех инновационной деятельности зависит от общей экономической ситуации в стране и государственной научно-технической стратегии, от полноценного ресурсного обеспечения, конъюнктуры рынка, профессионализма специалистов и эффективного менеджмента.

Инновационный процесс осуществляется по следующим этапам:  
поиск идей новых продуктов и услуг;