

**«Современное состояние и перспективы
развития рынка страхования»**



Воронеж – Кызыл-Кия 2016

Международная научно-практическая конференция **«Современное состояние и перспективы развития рынка страхования»**, приуроченная ко Дню страховщика

Редакционный совет:

Ахмедов А.Э., к.э.н., доцент, Смольянинова И.В., к.э.н., доцент,
Шаталов М.А., к.э.н., доцент

Рецензенты:

докт. экон. наук, профессор Баутин В.М. (Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия)
канд. экон. наук, доцент Гыязов А.Т. (Экономико-технологический институт Баткенского государственного университета, Кыргызстан)

УДК 368

ББК 65.271

Современное состояние и перспективы развития рынка страхования: материалы международной научно-практической конференции, приуроченной ко Дню страховщика (Воронеж - Кызыл-Кия, 5 октября 2016 года). – Воронеж – Кызыл-Кия: ООО «АМиСта», 2016. – 498 с.

Представлены материалы выступлений участников международной научно-практической конференции «Современное состояние и перспективы развития рынка страхования», приуроченной ко Дню страховщика. Статьи посвящены поиску теоретических оснований, ресурсов и обобщению практического опыта развития рынка страхования. Издание адресовано научным и практическим работникам, аспирантам, студентам.

© Воронежский экономико-правовой институт

© Экономико-технологический институт Баткенского государственного университета

© ООО «АМиСта», 2016

© Коллектив авторов, 2016

РАЗДЕЛ 1. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО ДЕЛА

Автончук Г.А.

Кемеровский государственный университет, г. Кемерово

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РФ

Аннотация: В статье рассмотрено развитие страхования жизни в РФ путем анализа данных по динамике рынка страховых услуг. Выявлены тенденции и основные направления кредитного и инвестиционного страхования жизни на данном этапе развития отечественной экономики. Актуальность связана с принятием законодательных мер по развитию сферы страхования, а также изменениями произошедшими в структуре рынка.

Abstract: the article considers the development of life insurance in Russia by analyzing data on the dynamics of the insurance market. Tendencies and basic directions of investment and credit life insurance at this stage of development of the domestic economy. The relevance associated with the adoption of legislative measures for the development of the insurance industry, and changes occurred in the structure of the market.

Ключевые слова: страхование жизни, страхование, инвестиционное и накопительное страхование.

Keywords: life insurance, insurance, investment and insurance.

Международный опыт на протяжении многих лет демонстрирует, как развитая система страхования жизни позволяет создавать необходимые ресурсы для развития экономики. Речь идет об инвестиционных инструментах и финансовых гарантиях. Именно эти причины заставляют государства работать над слаженной системой страхования жизни.

После кризиса 2009 года рынок данного вида страхования имеет тенденцию роста. Общий объем страховой премии по страхованию жизни по итогам 2015 года вырос с начала 2013 года на 52,7% и составил 129,7 млрд. рублей (табл.1) [2].

Рост осуществляется за счет страхования на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события (+40,2), а также за счет страхования с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика (+93,8). На фоне положительной динамики остальных видов, пенсионное страхование, к сожалению, имеет отрицательные темпы прироста - в период с 2013 по 2015 гг. уменьшилось на 7,1%.

Общий размер страховых выплат по страхованию жизни за 2015 год по сравнению с выплатами страховщиков в 2013 году увеличился на 92% и составил около 23,7 млрд. рублей (табл. 2) [2]. Положительная динамика выплат наблюдается по всем видам страхования жизни. Наибольший прирост

характерен для страхования жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события – он составил 101,4%.

Таблица 1 - Динамика страховых премий за 2013-2015 гг.

Виды страхования жизни	2013 год, тыс. руб.	2014 год, тыс.руб.	2015 год, тыс. руб.	Прирост с начала периода	
				тыс. руб.	%
На случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события	62 129 000	75 079 445	87 110 410	24 981 410	+40,2
С условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика	21 218 200	31 864 240	41 129 730	19 911 530	+93,8
Пенсионное страхование	1 586 000	1 587 295	1 474 565	- 111 435	-7,1
Итого страхование жизни	84 933 200	108 530 980	129 714 705	122 819 318	+52,7
Итого страхование	901 000 000	987 772 587	1 023 819 318	24 981 410	+13,6

Таблица 2 - Динамика страховых выплат за 2013-2015 гг.

Виды страхования жизни	2013 год, тыс. руб.	2014 год, тыс.руб.	2015 год, тыс. руб.	Прирост с начала периода	
				тыс. руб.	%
На случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события	9 491 700	10 912 178	19 118 030	9 626 330	+101,4
С условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика	2 199 300	2 487 648	3 603 563	1 404 263	+63,9
Пенсионное страхование	644 000	828 483	965 984	321 984	+50,0
Итого страхование жизни	12 335 000	14 228 309	23 687 577	11 352 577	+92,0
Итого страхование	419 842 900	472 268 587	509 217 477	89 374 577	+21,3

Несмотря на замедление темпов прироста взносов, сегмент страхования жизни растет заметно быстрее страхового рынка в целом (+52,7% за период по премиям). В результате доля страхования жизни в совокупных страховых взносах выросла и достигла 12,7% (табл.1).

При этом если за последние 5 лет рынок страхования жизни развивался за счет страхования заемщиков, в настоящий период рынок начинает развиваться

за счет быстрого развития инвестиционного страхования. Замедление кредитования населения привело к сокращению рынка страхования заемщиков. За 6 месяцев 2015 года страховщики жизни собрали 16,6 млрд. рублей по этому виду страхования, что было на 20,2% ниже, чем годом ранее. Решительное продвижение страховщиками накопительных и инвестиционных программ страхования жизни в качестве дополнительного инструмента сбережений способствовало заметному увеличению соответствующей доли страхования жизни. Объем смешанного страхования жизни в первом полугодии 2015 года достиг 17 млрд. рублей (+23,2% к значению первого полугодия 2014 года), объем инвестиционного страхования жизни вырос до 18,6 млрд. рублей (+57,6%) (таблица 3) [2].

Таблица 3 - Динамика страхования жизни по сегментам

Сегмент страхования жизни	Взносы за 6 мес. 2015 года, млрд. рублей	Темпы прироста взносов 1ПГ2015/1ПГ2014, %	Абсолютный прирост взносов, млрд. рублей
Страхование заемщиков	16,6	-20,2	-4,2
Смешанное страхование жизни (дожитие + нетрудоспособность или смерть в период действия полиса)	17,0	23,2	3,2
Страхованию ренты / аннуитетное страхование / пенсионное страхование	1,2	20,0	0,2
Инвестиционные страховые продукты страхования жизни	18,6	57,6	6,8

Анализируя современное состояние страхования жизни в РФ, можно сделать вывод, что рынок уходит от кредитного страхования. Причинами служит ряд факторов: к примеру, сложившаяся рыночная конъюнктура и снижение спроса на кредиты. Кроме этого росту продаж инвестиционных и накопительных полисов способствовали банки: массивные объемы депозитов размещать было некуда и поэтому стали предлагаться программы накопительного страхования и инвестиционные продукты. Росту спроса на сберегательные страховые продукты в 2015 г. также способствовало двукратное снижение ставок по банковским вкладам и введение налогового вычета по НДФЛ на сумму до 120 000 руб. для страхователей по долгосрочному страхованию жизни. Однако, по мнению президента Ассоциации Страховщиков Жизни Александра Зарецкого, несмотря на темпы роста рынка страхования жизни, он не выглядит абсолютно здоровым, так как этот рост обусловлен фактически одним продуктом - инвестиционным, одним каналом продаж – банковским и результатами пятерки лидеров, которые работают в этом сегменте.

Для анализа современного состояния страхования жизни в РФ необходимо также обратиться к показателям уровня выплат по рассматриваемым видам. В таблице 4 показано процентное соотношение страховых выплат к страховым премиям за исследуемый период [2]. Можно

отметить, что данный показатель невелик, особенно, по страхованию на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события и по страхованию с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика. При этом выплаты пенсионного страхования увеличиваются. Это связано, прежде всего, с отрицательной динамикой собранных страховых премий по страхованию жизни, а также с увеличением страховых выплат. На рост остальных видов страхования жизни повлияло увеличение страховых премий – об этом говорит положительная динамика, превышающая страховые выплаты, которые также имеют положительную тенденцию. В целом, если учесть, что в таблице представлены такие виды страхования, по которым выплаты осуществляются в любом случае, можно сделать вывод, что увеличилась заинтересованность населения в страховании жизни – страховщики только привлекают на данный рынок страхователей, т.е. сроки страховых выплат еще не наступили. Это прямой показатель развития рынка страхования жизни.

Таблица 4 – Уровень выплат

Соотношение выплаты/премии	2013	2014	2015
Страхование на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события	15,3%	14,5%	21,9%
Страхование с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика	10,4%	7,8%	8,8%
Пенсионное страхование	40,6%	52,2%	65,5%
Итого страхование жизни	14,5%	13,1%	18,3%
Итого страхование	46,6%	47,8%	49,7%

Можно делать вывод, что на сегодняшний день страхование жизни в целом имеет положительную динамику (за исключением пенсионного страхования) несмотря на сложность экономического положения РФ. Это вызвано реализацией государственной программы «Стратегия развития страховой деятельности в РФ до 2020 года». Она включает несколько основных аспектов:

- Налоговые льготы для физических лиц (2015);
- Выравнивание налогообложения с НПФ по корпоративным пенсиям (2013);
- Инвестиционное страхование жизни (2015);
- Включение страховщиков в Пенсионную систему РФ (2014)

Данная программа оказала положительное влияние на рынок страхования жизни, но ее дальнейшая реализация, вероятно, будет иметь некоторые сложности. За последние годы деятельность страховщиков подвергалась тщательной проверке, многие субъекты лишились лицензий на осуществление

страховой деятельности. В 2015 году 17,65% страховых компаний лишились лицензий. Большинство из отозванных лицензий не относятся к страхованию жизни, т.к. обязательства по накопительным видам имеют отсроченный, но неизбежный характер. У таких страховщиков особый порядок к определению страховых резервов, уставному капиталу. Как правило, лицензии теряют компании, осуществляющие рисковое страхование. Но, к сожалению, подрывается общественное доверие к деятельности всех страховых фирм.

Наиболее остро проявляется влияние рецессии национальной экономики, которая началась в 2013 году. Негативные изменения усилились с ухудшением международной обстановки. Прежде всего, это проявилось на доходах населения. Основа любой экономики – средний класс, который и до проявления кризисных явлений в РФ был немногочисленным, потерял возможность инвестировать, сберегать, страховать. Реальные доходы населения сокращаются параллельно росту показателей инфляции.

Государство должно выполнить поставленные задачи, которые будут способствовать развитию всего страхования жизни, а не отдельных его видов. Особенно, в рамках сложившейся ситуации Россия нуждается в «длинных» деньгах, внутренних инвестициях, а население в финансовых гарантиях на случай любого негативного события.

Список литературы

1. Зарецкий А. М. Рынок страхования жизни сохраняет возможности роста [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/comments/1039/> (дата обращения: 01.09.2016).

2. Структура рынка страхования жизни по сегментам [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/insurance/life_insurance_1p2015/part2/ (дата обращения: 03.09.2016).

Агаркова Л.В., Подколзина И.М.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «РОСГОССТРАХ» В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация: в данной статье рассматривается деятельность страховой компании «Росгосстрах» на современном этапе экономики.

Страховая деятельность отмечается своеобразием, которое обусловлено характером услуги, предлагаемой страховой организацией. Это своеобразие находит отражение в особом механизме управления финансовыми ресурсами страховщика, в чем и состоит актуальность темы.

Авторами предложен ряд перспективных направлений, которые экономически эффективно позволят повысить популярность страховой компании «Росгосстрах» и, тем самым, увеличить количество новых клиентов.

Abstract: this article reviews the activities of the insurance company "Rosgosstrakh" at the present stage of the economy.

Insurance activities marked originality, which is due to the nature of the services offered by an insurance company. This peculiarity is reflected in the special mechanism of the management of financial resources of the insurer, and what is the relevance of the topic.

The authors have proposed a number of promising areas that are economically effectively will increase the popularity of "Rosgosstrakh" insurance company and, thereby, increase the number of new customers.

Ключевые слова: страхование, рынок страховых услуг, финансовые риски, страховые продукты.

Keywords: insurance, insurance market, financial risks, insurance products.

«Росгосстрах» – крупнейшая в России страховая компания, предоставляющая широкий спектр страховых услуг частным лицам и компаниям для защиты от самых разнообразных рисков.

Публичное акционерное общество «Росгосстрах» является коммерческой организацией, созданной в организационно-правовой форме публичного акционерного общества, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Публичное акционерное общество «Российская государственная страховая компания» (ПАО «Росгосстрах») создано в феврале 1992 года, на базе Правления государственного страхования РФ при бывшем Министерстве финансов РСФСР. Компания образована в соответствии с постановлением Правительства РФ от 10.02.92 г. № 76 «О создании Российской государственной страховой компании».

Общество является правопреемником имущественных прав и обязанностей, включая ответственность перед страхователями, Правление государственного страхования РФ при Министерстве Финансов РСФСР.

Учредителем Общества выступил Государственный комитет РФ по управлению государственным имуществом. По состоянию на 31.12.2012г. 25 % плюс 4 акции от общего количества голосующих акций Общества находилось в федеральной собственности (управление пакетом акций осуществляет Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом, 75 % минус 4 акции – в собственности Общества с ограниченной ответственностью «Тройка инвест»)

В группу компаний «Росгосстрах» входят:

- ПАО «Росгосстрах»;
- ПАО СК «РГС-Жизнь» (страхование жизни и негосударственное пенсионное обеспечение);
- ПАО «РГС-Медицина» (обязательное медицинское страхование);
- Негосударственный пенсионный фонд «РГС» (негосударственное пенсионное обеспечение и обязательное пенсионное страхование, лицензия № 407/2 от 13 декабря 2007 года);
- ПАО «Росгосстрах-Банк» (универсальный коммерческий банк).

Уставный капитал Общества на 2015 год составляет 8 113 433 947 рублей и составляется из номинальной стоимости долей Участников. Увеличение Уставного капитала может осуществляться за счёт имущества Общества, и (или) за счёт дополнительных вкладов Участников, и (или) за счёт вкладов третьих лиц, принимаемых в Общество.

Общество продолжает действовать на рынке страхования, осуществляемого за счет средств федерального и местного бюджетов, в том числе обязательного страхования.

Приоритетным направлением деятельности Общества остается обслуживание массового сегмента физических лиц, в первую очередь в области страхования: недвижимости (квартир и строений), домашнего имущества, от несчастных случаев и болезней, добровольного автострахования.

Обществом продолжается разработка современных, и в большинстве случаев не имеющих аналогов страховых продуктов и страховых программ, включая комплексные программы страхования. За период активного присутствия на рынке Общество предложило страхователям в общей сложности более 60 оригинальных страховых продуктов.

Основной стратегией и долгосрочной целью ПАО «Росгосстрах» является развитие страхования для обеспечения защиты имущественных интересов юридических лиц, предприятий и организаций различных форм собственности, и граждан РФ, иностранных юридических лиц и граждан, на договорной основе, как на территории РФ, так и за границей, в различных сферах их деятельности, посредством аккумулирования страховых платежей и выплат сумм по страховым обязательствам, а также получение прибыли на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц, объединяющих свои средства путем выпуска акций [1].

Сформировавшаяся система бизнес-приоритетов соответствует основным тенденциям, сложившимся на российском страховом рынке, в силу чего приоритетными направлениями бизнеса Общества и Группы компаний РОСГОССТРАХ в целом являются:

- Страхование жизни и обязательное пенсионное страхование, в том числе путем обеспечения максимальной вовлеченности агентского корпуса в продажи

- страхования жизни и привлечения широкого круга клиентов ПАО «Росгосстрах» в обязательное пенсионное страхование через Негосударственный пенсионный фонд «РГС»;

- Развитие обязательных видов страхования, в первую очередь за счет активного продвижения на рынок обязательного страхования опасных производственных объектов (с учетом вступления в силу с 1 января 2014 года Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте»);

- Предоставление новых видов финансовых услуг, учитывая осуществленный в течение 2013 года полномасштабный запуск массовых продаж продукта «РОСГОССТРАХ КРЕДИТ»;

- Первоочередное развитие системы клиентского сервиса. Постановка такой стратегической задачи подразумевает постоянную реализацию мероприятий по изучению потребностей клиента, определению спроса со стороны разных клиентских групп, увеличению индекса клиентской удовлетворенности и ужесточению контроля за качеством клиентских данных;
- Развитие агентского корпуса и повышение эффективности сети продаж, в первую очередь за счет переориентации агентского корпуса на продажи современных рентабельных продуктов;
- Расширение сотрудничества с банками-партнерами за счет максимально широкого присутствия и увеличения доли в банках-партнерах как наиболее прибыльном сегменте [3].

С 2001 года Общество выполняет функцию уполномоченного агента государства по выплате компенсации по гарантированным сбережениям граждан Российской Федерации, имевших взносы в организациях государственного страхования по состоянию на 1 января 1992 года.

В 1992 г. общество имело договорные отношения более чем с 52 млн. страхователей. В целях восстановления доверия населения к страхованию жизни в целом и к Обществу в частности, проводилась и проводится большая организационная работа по реализации Федеральных законов, предусматривающих выделение денежных средств на погашение внутреннего государственного долга, в виде выплаты компенсации по вкладам (взносам) отдельным категориям граждан Российской Федерации.

Заклученные в советские времена договоры о страховании жизни, страховки на детей, к достижению совершеннолетия, свадебные, долгое время считались пропавшими. Росгосстрах, в соответствии с Постановлением Правительства РФ №1249 от 30.12.2013, осуществляет компенсационные выплаты гражданам, чьи договоры страхования до 1 января 1992 года имели силу.

Выплата по страховке Росгосстрах начались с 2001 года. За этот период выплаты получили почти 14 миллионов человек, а их сумма превысила 11 миллиардов рублей.

В едином государственном реестре субъектов страхового дела по состоянию на 31.12.2015 зарегистрировано 420 страховых организаций (против 458 по состоянию на 31.12.2014).

Российский страховой рынок в 2015 году показал довольно значительные темпы роста операций.

Премии по рынку выросли на 12%, достигнув 905 млрд. рублей, тогда как дефлятор ВВП составил по итогам года 6,5%. Таким образом, рынок вырос в реальном выражении на 5,5%, а отношение премии к ВВП увеличилось по итогам года до 1,36% против 1,31% в 2014 году. Расходы населения на страхование увеличились в номинальном исчислении на 18% до 479 млрд. рублей, доля страховой премии в общих расходах домохозяйств на потребление достигла 1,39% против 1,3% годом ранее. Можно сказать, что относительные показатели российского страхового рынка вернулись на докризисные значения.

Рыночная доля Общества «Росгосстрах» в суммарной страховой премии без учета ОМС в 2015 году составила 11%, в том числе по добровольному страхованию 9%.

Уже несколько лет тройка лидеров рейтинга остается неизменной. В нее входят страховые компании «Росгосстрах» с 99.8 млрд собранных премий, СОГАЗ - 84.8 млрд руб. и «Ингосстрах» с 66.6 млрд руб.

Доля компании «Росгосстрах» на страховом рынке (без ОМС), по оценке экспертов РИА Рейтинг, по итогам 2014 года составила 11.0%, СОГАЗа - 9.4%, компании «Ингосстрах» - 7.4%. По итогам 2014 года эти показатели составляли 12.0%, 9.4% и 8.4% соответственно.

В структуре собранных премий у большинства компаний первой десятки наибольшую долю составляет добровольное страхование имущества. Исключением являются компания «ВТБ Страхование», где наибольшие сборы приходятся на личное страхование и СК «Ренессанс Жизнь», специализирующаяся на страховании жизни.

Таблица 1 – Позиция компании по итогам 2013-2015 гг.

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение 2015 к 2013
Премии, всего без ОМС, млрд. руб.	266,0	251,7	250,9	-15,1
Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года	1,2	3,1	7,0	5,8
Отношение премии «Всего без ОМС» к ВВП	1,6	1,4	1,2	-1,4
Сборы за счет средств граждан, млрд. руб.	111,3	148,5	156,9	45,6
Рост	0,6	8,1	15,2	14,6
Доля премии в расходах населения на конечное потребление	1,2	1,6	1,4	0,2
Доля премии в общих сборах	41,8	59,0	62,5	20,7
Сборы по страхованию жизни, млрд. руб.	23,4	30,0	35,2	11,8
Рост по сравнению с аналогичным периодом пр. года	10,0	14,5	28,4	18,4
Отношение премии по страхованию жизни к ВВП	0,1	0,2	0,2	0,1
Доля страхования жизни в общих сборах премии	8,8	11,9	14,0	5,2
Сборы по страхованию от НС, млрд. руб.	18,6	21,4	21,1	2,5
Рост по сравнению с аналогичным периодом пр. года	-22,3	-16,1	-16,1	6,2
Отношение премии автокаско к ВВП	0,3	0,3	0,2	-0,1
Доля КАСКО автотранспорта в общих сборах	16,1	18,7	18,9	2,8
Доля премии в общих сборах	3,1	4,3	4,8	1,7
Сборы по ОСАГО, млрд. руб.	36,7	57,2	60,8	24,1
Отношение премии по ОСАГО к ВВП	0,2	0,3	0,3	0,1
Доля ОСАГО в общих сборах	13,8	22,7	24,2	10,4

Лидерами по объему выплат стали вышедшая в 2015 году на первое место компания «Росгосстрах», которая выплатила без учета ОМС 47.1 млрд. руб.,

«Ингосстрах», и СОГАЗ. В пятерку лидеров по выплатам вошли также РЕСО-Гарантия и СК «Согласие». По итогам работы за 2015 год Общество занимает 1 место в отраслевом рейтинге по объему собранной страховой премии.

ПАО «Росгосстрах» занимает лидирующие позиции на страховом рынке, доля которого составляет 49%. «Росгосстрах» лидирует на рынке ОСАГО, страхованию имущества физических и юридических лиц, страхованию от несчастных случаев, страхованию жизни и по другим видам страхования.

По результатам анализа таблицы, следует отметить следующее, что ситуацию на рынке, который страдает от затянувшегося финансового и экономического кризиса в стране, спасает сегмент ОСАГО, где за последнее время произошли две коррекции вверх в части стоимости страховых полисов.

РОСГОССТРАХ поднялся в рейтинге крупнейших компаний России РБК-500, обнародованном 22 сентября 2016 года, с 83 на 66 позицию и по-прежнему опережает всех отечественных страховщиков. Кроме того по результатам работы в 2015 году РОСГОССТРАХ входит в десятку представленных в рейтинге РБК-500 ведущих участников российского финансового рынка — наряду со Сбербанком, ВТБ, «Газпромбанком», Внешэкономбанком, Банковским холдингом Альфа-банка, «Открытие холдингом», Россельхозбанком и т.п.

Тарифная политика, проводимая страховой компанией «Росгосстрах» является экономически целесообразной, так как по средствам собранной премии и сформированным резервам покрывается весь объем выплат по страховым случаям. Но при формировании тарифной политики компания, осуществляя свою деятельность на всей территории России, должна учитывать сегментацию рисков по регионам, и при формировании тарифов ей необходимо использовать тарификационную систему, которая позволит ей, кроме определения размера тарифа, разделять риски по уровню и видам. Уровень достаточности страховых резервов при осуществлении страховой деятельности «Росгосстрах» соблюдается, а инвестиционная деятельность компании сильно подвержена влиянию общероссийского инвестиционного климата и дальнейшее ее развитие будет напрямую зависеть от состояния фондового рынка в России [2].

«Росгосстрах» принимает на себя удар в критической ситуации и вынужден закрывать собой, своими финансами те бреши, которые сегодня образуются на страховом рынке, когда система ОСАГО вышла из сбалансированного состояния, — чтобы не допустить глобального обвала и не запустить «эффект домино» в столь социально значимой сфере. Сейчас уже всем очевидно, что из-за разгула так называемых «автоюристов» сегмент ОСАГО не просто превратился в генератор убытков для страховщиков. Это уже прямая угроза всей страховой отрасли, всем страховым компаниям России — как немногим вошедшим в рейтинг РБК-500, так и тем, кто в него не попал. Сегодня для нормализации ситуации требуются уже экстренные меры, которые предпринимаются мегарегулятором в лице Банка России, Российским союзом автостраховщиков и правительством.

Сегодня под брендом РОСГОССТРАХ действуют компании: ПАО СК «Росгосстрах», ООО СК «РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ», ООО «РГС-Медицина» (ОМС), ПАО «РГС Банк» (РОСГОССТРАХ БАНК). Клиентская база системы РОСГОССТРАХ насчитывает более 43 млн человек. На территории Российской Федерации действуют более 4000 офисов и представительств РОСГОССТРАХ. Система РОСГОССТРАХ является одним из крупнейших российских работодателей – в ней работает более 100 тыс. человек, включая около 60 тыс. агентов.

Но, несмотря на наличие многих нерешенных проблем «Росгосстрах» остается крупнейшей российской компанией в сфере личного страхования. Это компания с большими потенциальными возможностями.

Список литературы

1. Гладилин В.А. Формирование государственной инновационной политики в секторе малого предпринимательства // Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы / Сборник статей Международной научно - практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 35-37

2. Таранова И.В., Подколзина И.М. Современное состояние и перспективы развития рынка агrostрахования в России // Экономика сельского хозяйства России. 2015. № 4. С. 51-55.

3. Ушакова В.А., Агарков В.В. Урегулирование задолженности по налоговым платежам в России // В сборнике: Социальные, гуманитарно-экономические и юридические науки: современные тренды в изменяющемся мире Материалы студенческой международной научно-практической конференции. Под редакцией О.П. Иванюта. 2015. С. 59-64.

Алиев Р.Г.

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ОБЩЕСТВ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы финансового механизма взаимного страхования.

Abstract: the article considers the problems of the financial mechanism of mutual insurance.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, страхование, Страховой фонд, страховой рынок.

Keywords: financial resources, insurance, Insurance Fund, insurance market.

Общества взаимного страхования играют значительную роль на мировом страховом рынке. Им принадлежит значительная доля всей собираемой страховой премии, они являются свободными инвесторами и входят в число крупнейших активов страховщиков мира. Социальная роль обществ взаимного

страхования более значима, чем коммерческих страховых организаций. Несмотря на большую роль, которую играют общества взаимного страхования на мировом страховом рынке, в России до последнего времени такая форма страхования не получала должного развития. Только при переходе к рыночной экономике с 1992 г. в России появились возможности и стимулы к началу процесса организации взаимного страхования. Применение взаимного страхования особенно актуально для новых предприятий, в том числе малого бизнеса, «которым для уменьшения рисков предпринимательской деятельности целесообразно объединить усилия – создать фонд, используемый для возмещения потерь и финансирования превентивных мероприятий». К использованию такого механизма в целях реального страхования могут проявлять интерес и крупные организации – в этом случае ОВС формируется за счет входящих в холдинги предприятий и их сотрудников. Финансовые проблемы учреждения и деятельности обществ взаимного страхования мало изучены.

Согласно ст. 25 п. 2 Закона РФ «Об организации страхового дела в РФ, «собственные средства страховщиков (за исключением обществ взаимного страхования) включает в себя уставный капитал, добавочный капитал, нераспределенную прибыль». Таким образом, отечественные ОВС функционируют без образования уставного капитала, и не имеется законодательных предписаний о его формировании. В связи с этим необходим анализ функционирования ОВС на отечественном и международном рынках и выявление условий, обеспечивающих финансовую устойчивость этих организаций. Такие исследования пока не проводились, их необходимость обусловлена тем, что, согласно статистическим данным, доля страховых премий, собираемых обществами взаимного страхования, на отдельных национальных страховых рынках достигает 50% и выше.

По способу формирования страхового фонда страховые организации можно разделить на три группы:

- страховой фонд формируется на базе предварительной раскладки ущерба, что характерно для коммерческих страховых компаний, т.е. предварительная раскладка предполагает уплату взноса в момент заключения договора;
- страховой фонд формируется на основе последующей раскладки ущерба, после того как он произошел, и стала известна его величина. Следовательно, не создаются специальные страховые резервы;
- смешанная система. В данной системе примерная величина страховых выплат определяется заранее, и в соответствии с ней устанавливается предварительная премия, а по истечению операционного года определяются фактические расходы. В случае если они превышают ожидаемые, страхователи уплачивают дополнительную премию для покрытия образовавшейся разницы.

Наиболее часто применяемым в ОВС способом является способ, когда фонд формируется на основе последующей раскладки ущерба.

В финансовом механизме взаимного страхования, как и в коммерческом,

применяется принцип замкнутой раскладки ущерба между участниками страхования. Взносы участников взаимного страхования погашают убытки, произошедшие у членов общества в текущем году.

Самым спорным вопросом финансового обеспечения взаимного страхования является формирование резервов. В России обществам взаимного страхования не предписывается законодательно создание страховых резервов в обязательном порядке. Общества взаимного страхования вправе сами решать вопрос о целесообразности создания страховых резервов.

При создании страховых резервов следует исходить из видов страхования, проводимых обществом, сроков заключения договоров и численности членов общества.

Многие крупные имущественные ОВС на Западе формируют технические резервы, что свойственно коммерческим страховщикам. Мелкие же ОВС ограничиваются сбором взносов на погашение убытков со всех членов, не создавая резервы совсем.

Законодательство других стран предусматривает существование обществ взаимного страхования с фиксированными или переменными взносами. Общества с переменными взносами не могут заниматься страхованием жизни. Этот вид страховых услуг могут оказывать только общества с фиксированными страховыми взносами.

К вопросам регулирования деятельности ОВС на Западе придается особое значение. Во всех Директивах указывается важность маржи платежеспособности для страховых организаций как средства защиты страхователей на едином рынке, обеспечивающего наличие у страховых организаций достаточного капитала с учетом характера принимаемых ими рисков. Особо подчеркивается, что именно ОВС обязаны формировать, помимо технических резервов, необходимых для выполнения принимаемых ими на себя страховых обязательств, маржу платежеспособности, которая играла бы роль дополнительного резерва на случай неблагоприятной экономической конъюнктуры. В конкретных ситуациях нарушения минимальных стандартов нормативных значений маржи платежеспособности, когда создается угроза обеспечения прав по выполнению договоров страхования, компетентные органы имеют полномочия вмешаться в деятельность ОВС на достаточно ранних этапах.

По данным В.Н. Дадькова, среди европейских стран особое внимание заслуживает немецкое законодательство, предусматривающее создание в ОВС особого учредительного капитала. Однако среди ОВС выделяются малые общества, не предполагающие создание такого фонда. Размер и источники фонда определяются уставом фонда, притом данный фонд может пополняться не только членами общества, но и лицами, не являющимися членами общества, так называемые, гаранты. В греческих ОВС предусматривается создание гарантийного фонда. Французское законодательство посвящает регулированию взаимного страхования специальный Кодекс взаимного страхования, согласно которому ОВС должны иметь минимально необходимый уставный фонд.

Каждой системе раскладки ущерба присущи свои виды страховых

взносов. ОВС с переменными страховыми взносами, при необходимости, имеют возможность пополнить страховой фонд дополнительными платежами страхователей. Это означает, что члены общества изначально принимают во внимание риск несоответствия ожидаемых и фактических ущербов и в первые годы деятельности все усилия направлены на аккумуляцию денежных средств, в виде одного «запасного фонда». В дальнейшем с развитием ОВС ситуация меняется, и у общества появляется возможность формирования резервов.

Те общества, которые практикуют взимание фиксированного страхового взноса, имеют возможность формирования страховых резервов, если страховые взносы установлены на уровне, превышающем убыточность страховой суммы.

В проекте закона о взаимном страховании предусматривается формирование страховых резервов для обеспечения платежеспособности общества по обязательствам перед своими членами. Страховые резервы образуются за счет страховых взносов и дохода от размещения страховых резервов. Страховые резервы должны создаваться по каждому виду страховых обязательств в размерах, достаточных для их покрытия.

Право выбора видов страховых резервов сохранится за обществами взаимного страхования. В качестве обязательного предусматривается резервный фонд, предназначенный для покрытия непредвиденных расходов и возможных убытков основного вида деятельности. Он формируется из средств вступительных и иных взносов и доходов общества от уставной деятельности. Размер резервного фонда должен быть определен решением общего собрания членов общества, и составлять не менее половины суммы вступительных взносов.

Многофункциональность уставного капитала страховой организации проявляется на всех этапах ее функционирования: на стадии создания организации – *стартовая* функция; при выполнении обязательств перед клиентами – *гарантийная*; при обеспечении финансовой устойчивости и платежеспособности – *нормативная*; при укреплении позиций на рынке за счет разработки и внедрения новых видов страхования, расширения ассортимента услуг – *стратегическая*.

По мнению В.Н. Дадькова, «в силу специфики взаимного страхования, определяемой солидарной ответственностью участников по обязательствам общества, эффективность взаимного страхования существенно ниже на этапе формирования общества взаимного страхования». Цитируемый автор справедливо, на наш взгляд, предлагает для повышения экономической эффективности взаимного страхования на этапе формирования ОВС увеличить количество участников. В его работе доказывается, что чем больше членов имеет в своем составе ОВС, тем меньше величина вступительного взноса, тем выше экономическая эффективность взаимного страхования. Мы полагаем, что исходя из специфики ОВС и логики обеспечения финансово-экономической устойчивости деятельности ОВС, увеличение членов ОВС, влекущее увеличение объема собранных страховых взносов, аналогично *стратегической функции* уставного капитала страховой организации.

Таким образом, следует отметить, что специфическими особенностями организации финансов обществ взаимного страхования являются:

- 1) источник формирования финансовых ресурсов;
- 2) инвестиционный доход.

Устранение основных финансовых проблем, связанных с учреждением и деятельностью обществ взаимного страхования, может быть достигнуто лишь при условии оптимальной организации их финансов, позволяющей не только укрепить финансовое положение и конкурентоспособность, но и обеспечить финансовую стабилизацию страховой системы страны.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.11.2007 № 286-ФЗ «О взаимном страховании» // Российская газета. 2007. - № 271.
2. Закон РФ от 27 ноября 1992г. №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. - 14 января 1993г. - №2. - Ст. 56.
3. Алиев Р.Г. Финансовые ресурсы обществ взаимного страхования // Территория науки. 2015. № 2. С. 78-82.
4. Алиев Р.Г. О некоторых аспектах осуществления взаимного страхования в Российской Федерации // Территория науки. 2013. № 2. С. 214-217.
5. Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В., Шаталов М.А. Корпоративные финансы. Воронеж, 2015. – 180 с.
6. Баутин В.М., Овсянников С.В., Шаталов М.А. Модель создания агропромышленных финансовых групп // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2007. № 4. С. 87-89.
7. Болдырев В.Н., Кудряшова О.В., Шаталов М.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации: современные подходы и их оценка. Воронеж, 2016. – 63 с.
8. Болдырев В.Н., Кудряшова О.В., Сушков В.Н., Шаталов М.А. К вопросу о выборе методики анализа финансовой устойчивости коммерческой организации // Финансово-кредитный механизм регулирования экономики: от теории к практике. сборник материалов I Международной научно-практической конференции преподавателей вузов, аспирантов и специалистов-практиков. 2016. С. 130-136.
9. Дадьков В. Н. Формирование отраслевых систем взаимного страхования и перспективы их развития: автореф. дис. д-ра. экон. наук / В. Н. Дадьков. – М., 2001.
10. Дадьков В. Н. Взаимное страхование / В. Н. Дадьков, К. Е. Турбина. – М. : Анкил, 2007. – с. 254.
11. Григоренко И. В. Многофункциональность уставного капитала страховой организации // Страховое дело. 2010. № 1. С. 43–48.
12. Гура Г.М. Обязательное медицинское страхование: возможности и перспективы // Территория науки. 2014. № 6. С. 88-94.

13. Лободенко Ю.В. Современное состояние и перспективы развития добровольного страхования имущества физических лиц в России // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 119-138.

14. Митин С.С. История возникновения и развития страхования // Территория науки. 2014. Т 1. № 1. С. 158-165.

15. Скакун С. Г. Взаимное страхование в системе современного мирового страхового хозяйства : автореф. дис. канд. экон. наук / С. Г. Скакун. М., 2009.

16. Шаталов М.А. Проблемы анализа и оценки финансового состояния интегрированных структур // Территория науки. 2011. № 19. С. 97.

17. Шаталов М.А. Формирование региональных аграрных финансово-промышленных групп // Экономика и обеспечение устойчивого развития хозяйственных структур. 2007. № 7. С. 134.

Арзамасцева В.А., Клишина Ю.Е.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные проблемы, положительные и отрицательные черты обществ взаимного страхования, проанализированы основные показатели деятельности ОВС.

Abstract: this article discusses the main issues, positive and negative traits of mutual insurance companies, analyzes the main indicators of activity of OVS.

Ключевые слова: страхование, общество взаимного страхования, некоммерческая организация, страховая премия, страховой взнос, страховщик, риск, страховщик.

Key words: insurance, mutual insurance company, a non-profit organization, insurance premium, insurance premium, insurer, risk, insurer.

Взаимное страхование является одной из форм осуществления страховой защиты. В Российской Федерации в настоящее время развиваются некоммерческие организации, созданные в виде обществ взаимного страхования. Обществами взаимного страхования (ОВС) являются страховые фонды, составяющим фактором в работе которых является сосредоточение долевых взносов добровольно вступивших в них участников [2]. Общества взаимного страхования распространены в России гораздо меньше по сравнению со всеми известными страховыми компаниями. Однако они заслуживают как минимум большего интереса к своей деятельности, чем это происходит сейчас, со стороны тех, кому нужны услуги страхования.

Основным предметом деятельности является страхование гражданской ответственности, рисков связанными с предпринимательской деятельностью и имущества каждого участника деятельности, который при этом сам является страхователем. Доля каждого члена ОВС прямо пропорциональна взносу,

который он уплачивает, а весь состав данного общества страхует риски каждого участника, выполняя функции страховщика

В России до 2007 года не существовало закона, регулирующего деятельность ОВС. В период после начала перестройки взаимное страхование почти не развивалось и в настоящее время на отечественном рынке страхования оно находится на достаточно низком уровне. По данным Росстата до 2008 года обществ взаимного страхования в РФ не существовало. Однако, по данным экспертов, в России в последние годы двадцатого столетия, существовало около 150 ОВС, функционирующих в виде некоммерческого партнерства.

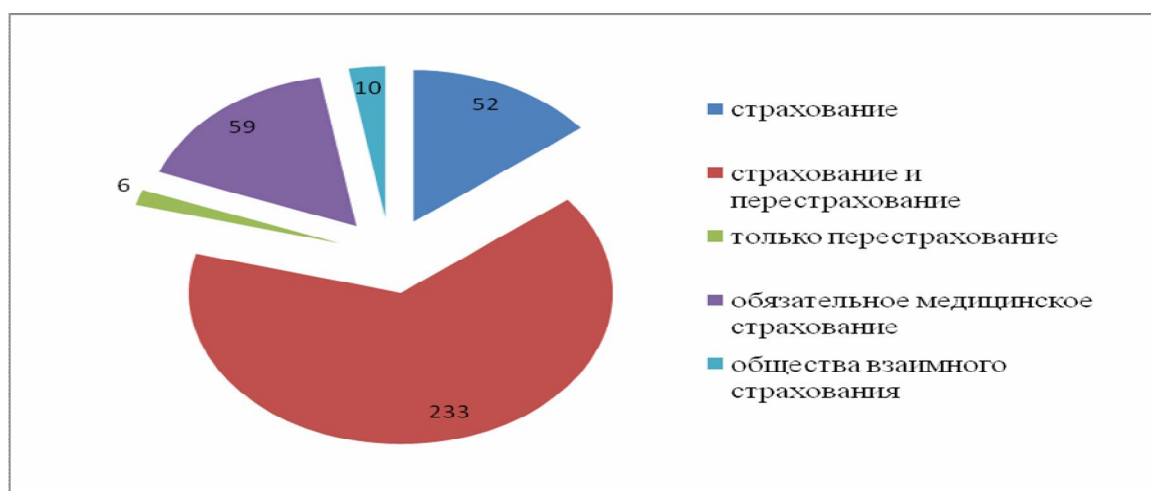


Рисунок 1 - Число учтенных страховщиков, осуществляющих страховую деятельность

Федеральной службой государственной статистики обобщены данные по итогам работы в 2015г. 360 страховщиков (с учетом микропредприятий), прошедших лицензирование и осуществлявших в отчетном периоде страховые операции (в 2014г. – 395 страховщиков), в том числе страховых организаций – 350, обществ взаимного страхования – 10. Несмотря на небольшое количество ОВС в России, они набирают все большую популярность.

Таблица 1 – Основные показатели ОВС

Название	2015	2014	Отношение 2015 к 2014, %
Общества взаимного страхования, единиц	10	11	90,91
Число членов общества взаимного страхования	955	357	267,51
из них физических лиц	85	87	97,70
Страховые премии (взносы), собранные, млн.руб.	772,3	531,4	145,33
Выплаты по договорам страхования, млн.руб.	28,5	11,0	259,09

В 2015 году по сравнению с 2014 уменьшилось количество обществ взаимного страхования, при этом объем страховых премий вырос по сравнению

с предыдущим периодом на 45,44% . Так же число членов общества взаимного страхования возросло более чем в 2 раза по сравнению с 2014, что напрямую связано с увеличением спроса на страхование как услугу [3].

Наиболее крупным обществом взаимного страхования в России является НКО ОВС ГО застройщиков. Объем гарантийного фонда некоммерческой организации "Потребительское общество взаимного страхования гражданской ответственности застройщиков" увеличился с 770 млн. рублей в 2015 году до 5 млрд. рублей увеличится в 2016 году В настоящее время 15% членов ОВС застройщиков представлены строительными компаниями Москвы и области, 85% - региональными строительными компаниями, работающими в 34 регионах РФ. Серьезный спрос на вступление в ОВС объясняется ужесточением требований законодательства к обеспечению финансовых гарантий строителей, привлекающих средства дольщиков при строительстве многоквартирных домов.

Существуют следующие основные преимущества обществ взаимного страхования:

- взносы остаются в распоряжении дольщиков. Любой участник может покинуть общество и вернуть деньги, которые он внес;
- существует право самостоятельного выбора банка-партнера, в котором будут храниться денежные взносы;
- контроль каждого участника над всеми денежными потоками ОВС;
- минимальное налогообложение, поскольку общество взаимного страхования является некоммерческой организацией.

Существуют следующие основные минусы взаимного страхования:

- высокий уровень страховых взносов. Чем выше взносы, тем выше доход ОВС;
- покрытие рисков только в конце года;
- определение размера страховой выплаты в зависимости от случаев страхования;
- отсутствие прибыли.

Денежные средства, внесенные в общество взаимного страхования можно при необходимости забрать, при этом они не будут облагаться налогом, потому что данная операция не является страховой выплатой.

Несмотря на активность данного вида страхования, не стоит ожидать существенного роста ОВС, тем более что ближайшем будущем им сложно составить серьезную конкуренцию крупным страховщикам на рынке. Однако существуют такие секторы экономики, которые по своему определению предназначены для ОВС. Прежде всего, это страхование профессиональной ответственности индивидуальных предпринимателей, врачей, адвокатов. Особое место общество взаимного страхования может занять в сельском хозяйстве, способствуя вовлечению работников сельскохозяйственных предприятий в сферу страхования.

Список литературы

1. Архипов А. П. Страхование: учебник / А. П. Архипов. – М. : КНОРУС, 2012. – 288 с.
2. Бачикашвили П.Г. Общества взаимного страхования // Страхование право. 2010. № 1.
2. Обзор деятельности страховщиков в 2015 году [Электронный ресурс] // URL: <http://gks.ru/> (дата обращения: 04.10.2016).

Бакалова Т.В.

Воронежский государственный педагогический университет, г. Воронеж

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены вопросы развития страховых отношений, анализируется динамика показателей отрасли страхования, выявляются тенденции и проблемы развития страхового рынка в России.

Abstract: in this article the questions of development of insurance relations, the dynamics of indicators of the insurance industry, identifies trends and problems of development of insurance market in Russia.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая премия, глубина проникновения страхового рынка, страховщик, страховая услуга.

Key words: insurance market, insurance premium, the depth of penetration of the insurance market, insurer, insurance service.

Важнейшим условием нормального воспроизводственного процесса является его непрерывность. Однако в условиях рыночной экономики существует множество рисков, которые нарушают процесс общественного производства и оказывают негативное влияние на темпы экономического роста или даже приводят к экономическому спаду. В связи с этим одной из важных отраслей экономики, обеспечивающей защиту имущественных интересов хозяйствующих субъектов, является страхование.

Страховой рынок России в своем развитии прошел несколько этапов. Условно их можно обозначить следующим образом: Первый этап (1991-1996 гг.) характеризовался как период формирования страхового рынка, в котором были заложены законодательные основы его функционирования. Второй этап (1996-1998 гг.) характеризовался развитием страхового предпринимательства, низкой страховой культурой потенциальных страхователей, недостаточной государственной поддержкой страхового предпринимательства. Третий этап (с конца 1998 г. по настоящее время) характеризуется быстрым развитием страхового рынка, совершенствованием законодательства в области страхования, изменениями основных показателей деятельности страховых компаний.

Страховой рынок России в современный период быстро развивается. Об этом свидетельствует рост ряда показателей: объем страховых премий, размер

страховых премий на душу населения, капиталоотдача страховых организаций, доля страховых услуг в ВВП, уровень страховых выплат, величина уставного капитала страховых компаний.

Анализ страхового рынка позволяет выявить основные тенденции его развития:

- Колебания в численности официально зарегистрированных страховых компаний. Так, в период с 1991 по 1995 год происходил рост числа страховщиков, в период с 1995 по 2000 год шло неуклонное сокращение общей численности страховых компаний. В 2001 году наметился перелом, и численность компаний начала возрастать вплоть до 2006 года. С 2007 года по настоящее время наблюдается снижение количества учтенных страховщиков с 849 до 360 единиц. Динамика численности страховщиков в период 2000-2015 гг отражена на рисунке 1.

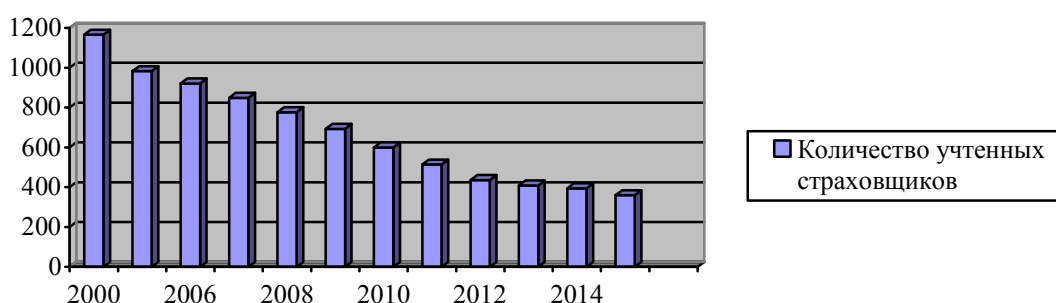


Рисунок 1 - Динамика численности учтенных страховщиков в 2000-2015 гг.

Следует отметить, что по снижению численности страховых организаций косвенно можно судить о появлении олигополистических тенденций на страховом рынке. Это в свою очередь связано с тем, что усиливается финансовая мощь страховых организаций вследствие активизации сделок по поглощению и слиянию на рынке страхования [3].

- Превышение численности негосударственных страховых компаний над государственными. Так, в 2010 году доля страховых организаций государственной и муниципальной собственности составляла 1,3 % в общем числе страховых организаций, в 2013 году - 1,7 %, в 2015 году - 1,8 %. Доля страховых организаций частной формы собственности в те же годы составляла соответственно 77,8%, 81,3 % и 80,3 % от численности страховых организаций. При этом размер уставного капитала страховых организаций государственной и муниципальной собственности также имеет небольшую долю в совокупном уставном капитале страховых организаций и составляет в 2015 году 2 %. При этом уставный капитал частных страховых организаций имеет долю 74,2 %. Однако нельзя говорить о сложившейся структуре страховых организаций. Относительная простота создания страховой организации и внешняя видимость осуществления бизнеса в данной отрасли, недостаток квалифицированных кадров приводят не только к быстрому возникновению, но быстрому закрытию страховых компаний, что влечет изменения в их структуре.

- Колебания в численности филиалов страховых компаний (отражены на рисунке 2). При этом наблюдается, что негосударственные страховые компании по числу филиалов превосходят государственные, а по количеству филиалов, приходящихся на одну страховую компанию, государственные страховые компании опережают негосударственные. Данный показатель является очень важным, так как говорит о конкурентоспособности страховых организаций с точки зрения широты охвата страхового рынка.

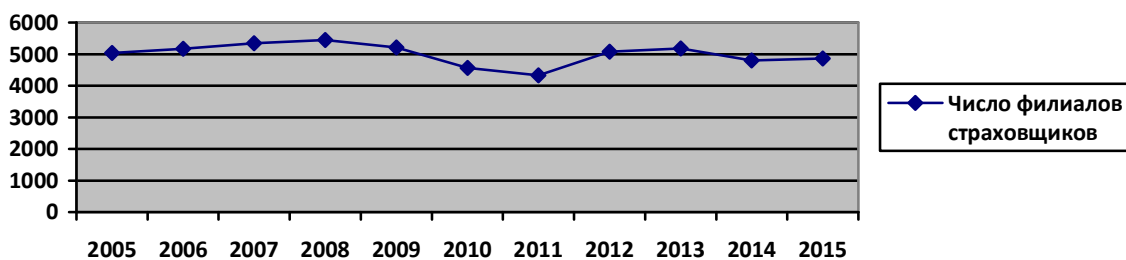


Рисунок 2 - Динамика численности филиалов страховщиков в 2005-2015 гг.

- Объем страховых премий возрастает в период с 2005 по 2015 год примерно в 2 раза, при снижении только в 2012 году на 40 % от объема 2011 года. При этом большая часть страховых взносов приходится на добровольное страхование, и эта доля постоянно растет. Так, в 2005 году доля страховых премий, приходящихся на добровольное страхование в совокупной страховой премии, составляла 60 %, а в 2015 году – уже 76 %. Это является положительной тенденцией, так как именно уровень добровольного страхования, прежде всего, характеризует состояние страхового рынка в стране. В поступлениях страховых взносов по отдельным видам добровольного страхования в 2015 году 43,5 % приходилось на личное страхование, 56,5 % - на имущественное страхование.

- Активизация интеграционных процессов с участием страховых организаций также является одной из тенденций развития рынка страхования в современных условиях. В частности, в связи с необходимостью пересмотра стратегии развития бизнеса, усиления конкурентоспособности на рынке, поиска новых источников доходов, расширяются формы взаимоотношений банков и страховщиков. При наивысшей степени интеграции можно говорить о развитии рынка банкострахования и образовании финансовых супермаркетов [4].

Однако страховой рынок России характеризуется рядом проблем, от разрешения которых зависит не только его дальнейшее развитие, но и возможности более высоких темпов экономического роста.

По доле страховых услуг в ВВП Россия отстает от экономически развитых стран. В экономически развитых странах этот показатель составляет 4-8 %, в России по разным источникам от 1,5 до 3 %. В то же время услугами страховщиков (за исключением обязательного страхования) в России по разным оценкам пользуются лишь 15-25 % граждан. Недостаточный уровень

развития страхования объясняется главным образом низким уровнем жизни в стране, недоверием к страховым организациям.

Одной из важнейших проблем страхового рынка является неравномерное развитие региональных страховых рынков. Об этом можно судить по показателю глубины проникновения рынка страхования, представленному в таблице 1. К регионам с высокой степенью развития страхового рынка относятся Центральный, а также Уральский и Сибирский федеральные округа. Наименее развитыми в сфере страхования являются Южный, Северо-Кавказский и другие федеральные округа.

Таблица 1 - Глубина проникновения рынка страхования в России в 2010-2013 гг.

Федеральный округ	2010 год			2013 год		
	ВРП, млн. руб	Страховые премии, млн. руб	Глубина проникновения рынка, %	ВРП, млн. руб	Страховые премии, млн. руб	Глубина проникновения рынка, %
Центральный	13444440,1	814765,5	6,1	19160905,7	823081,3	4,3
Северо-Западный	3943053,7	31540,1	0,8	5553389,2	14692,7	0,3
Южный	2337936,9	11612,8	0,5	3574075,7	2465,7	0,07
Северо-Кавказский	891834,3	4958,3	0,6	1397672,6	-	-
Приволжский	5709469,8	36860,9	0,6	8474685,0	22459,4	0,3
Уральский	5118918,4	61473,8	1,2	7568240,1	26580,8	0,4
Сибирский	4131394,4	51581,8	1,2	5540596,2	7514,4	0,13
Дальневосточный	2110720,6	23883,7	1,1	2833435,8	4231,8	0,15

Такая дифференциация в первую очередь связана с тем, что регионы экономически развиты не одинаково. Страхование развивается в тех регионах, где формируется спрос на страховые услуги со стороны, как предприятий, так и населения.

Серьезной проблемой, ограничивающей возможности российских страховщиков, является их невысокая капитализация. Так, в 2015 году 51 страховая организация имела уставный капитал в размере менее 100 тысяч рублей. Небольшие размеры уставного капитала ограничивают возможности страховщиков к заключению договоров страхования со значительной величиной страховой суммы. Это приводит к тому, что значительная часть страховых обязательств передается в перестрахование, в том числе зарубежным перестраховщикам. Количество же отечественных страховых организаций, осуществляющих перестрахование, имеет тенденцию к снижению.

Высокая доля убыточных организаций в общем количестве страховых организаций, которая в 2015 году составляла 16,3 %, говорит о проблемах в финансовой деятельности страховщиков. На рисунке 3 отражена динамика убытков убыточных организаций.

Следует отметить, что на протяжении последних лет, страховые организации государственной и муниципальной собственности, стабильно

имеют отрицательный финансовый результат. Высокая убыточность страховых организаций в целом может негативно сказаться на развитии страхования. Для снижения убыточности должны быть созданы определенные условия, в частности, усовершенствованы процессы продажи страховых продуктов, введены ограничения на размер комиссионного вознаграждения страховым посредникам, расширены формы неценовой конкуренции в отрасли [5].



Рисунок 3 - Динамика убытков страховщиков в 2005-2015 гг.

Важной проблемой рынка страхования в России является недостаточное государственное регулирование деятельности иностранных страховщиков [1]. Актуальность данной проблемы возрастает в связи с увеличением численности и доли страховых организаций иностранной собственности и организаций совместной российской и иностранной собственности. Так, доля первых организаций изменилась с 2,7 % в 2010 году до 5,7 % в 2015 году; доля вторых организаций, хотя и незначительно, но также увеличилась с 4,2 % в 2010 году до 4,3 % в 2015 году. Однако некоторые исследователи не видят в данной ситуации проблемы. Кроме того, они подчеркивают, что в современных условиях необходимо обеспечение равного и недискриминационного допуска филиалов иностранных страховщиков на российский рынок [2].

Среди прочих проблем развития страхового рынка в России следует отметить в ряде случаев узкий ассортимент страховых продуктов, непривлекательные условия страхования для потенциальных потребителей; несовершенство законодательной базы; низкий уровень страховой культуры страхователей; низкие доходы на душу населения, что сокращает спрос на страховые услуги; недоверие к страховым организациям и другие.

В связи с тем, что страховой рынок России имеет множество проблем, остается актуальным государственное регулирование данного рынка в целях стабилизации его развития и стимулирования экономики в целом.

Список литературы

1. Агафонов Н.С. Формы экспансии иностранных страховщиков на российском страховом рынке: риски современности и исторический опыт // Финансы и бизнес. 2013. № 1. С. 56-62.
2. Рыкова И.Н., Куделич М.И., Шайкин А.М. Анализ условий коммерческого присутствия филиалов иностранных страховщиков в рамках вступления России в ВТО // Финансовый журнал. 2016. № 4. С. 18-29.

3. Тарасова Ю.А. Влияние сделок по слиянию и поглощению на деятельность страхового рынка России // Финансы и кредит. 2015. № 30. С.60-71.

4. Третьякова Т.А., Мазаева М.В. Симбиоз банков и страховщиков как необходимость в современных экономических // Финансы и кредит. 2015. № 8. С.40-47.

5. Трифонов Б.И. О проблемах высокой убыточности страховых компаний // Финансы и кредит. 2015. № 10. С.56-64.

Васильев К.А., Полинкевич А.Б., Фролова М.В.
*Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт,
г. Кемерово*

ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены результаты деятельности страховых организаций Российской Федерации. Отражены проблемы развития страхования в стране. Предложены рекомендации по снижению убыточности страховых премий и выплат.

Abstract: This article describes the results of activity of the insurance organizations in the Russian Federation. The development problems of insurance in the country are reflected. Recommendations the loss ratio of insurance premiums and benefits are offered.

Ключевые слова: страхование, рынок страхования, страховые премии, страховые выплаты.

Keywords: insurance, insurance market, insurance premiums, insurance benefits.

An insurance market is an integral part of the financial market where insurance products are an object of purchase and sale. The importance of the insurance market is shown in the fact that there is an insured's objective need for the insurance coverage against accidental hazards. Also the organization of the insurance fund ensuring coverage in monetary form involves the insurance market in the financial market.

A healthy competitive environment contributes to the formation of strong insurance organizations. An objective analysis of a situation in the insurance market is carried out as well as reasonable parameters of its growth are given in within the state planning and forecasting. Market research is an objective basis for developing forecasts which are formalized in the form of a state strategy of insurance industry development [4].

The Russian insurance market steadily continues to stagnate. According to forecasts in 2015 is the most difficult year for the Russian economy faced with high fluctuations in the foreign exchange market, falling the oil prices, the decline of the

stock markets, the liquidity crisis in the financial sector as well as the decrease in the rate of economic growth up to negative values. Interruption of economic growth and volumes of consumer crediting exerted the significant pressure on the insurance market, it caused a reduction in insurance costs. But in general the largest number of operating segments indicated a positive trend against the background of recovery of the financial markets and the taken administrative measures [3].

The results of activity of the insurance organizations in the Russian Federation are characterized by a number of analytical indicators (tab. 1).

Table 1 – Main indicators of activities of insurance companies

Indicators	2014 r	The I quarter of 2015	The II quarter of 2015	Growth ratio, the III quarter of 2015 to the III quarter of 2014 (%)
Number of the functioning organizations,	587	562	537	91.4
Assets bn. rub.	1469.4	1602.5	1585.8	107.9
The ratio of assets to GDP, %	2.1	2.2	2.2	104.7
Number of the organizations jointly controlling 80% of assets, psc	60	55	46	76.6
Share of the organizations jointly controlling, 80% of assets, %	13.6	13.4	11.8	86.7
Equity bn. Rub.	378.1	415.3	412.3	109
Liabilities for basic activity, bn. rub.	859.4	940	949.9	110.5
Other liabilities, bn. rub.	232	247.1	223.6	96.4
Capital stock, %	44	44.2	43.4	98.6
Net income bn. rub.	29.7	32.6	60.3	203
Return on equity, %	12	20.6	24.9	207.5

The data of Table 1 has indicate that the number of the active organizations in the Russian Federation decreased by 25 units and amounted to 537 during the period from 2014 to the II quarter of 2015. As a result, the growth rate was 91.4%. The total net profit amounted to 27.7 billion rubles for the period under review that is 1.4 times more than the net profit for 2014. This has led to an increase in net profit more than doubled to 60.3 billion rubles. The main contribution to the increase in insurers' net profit has made their investment operations. The total equity increased by 9% reached 412.3 billion rubles. The total volume of Russian insurers' assets at the end of the II quarter of 2015 remained to be stable concerning the level of GDP (2.2%) and amounted to 1.5858 trillion. rubles [5].

A tendency to leave the market of unfair and financially unstable players was delineated. Decline in membership affected all segments of the insurance market: 20 insurance companies, one mutual insurance company, four insurance brokers have stopped activities. Although leaving of small organizations and reducing the number of market participants, the concentration of the insurance market has declined for the period under review: number of organizations which account for 80% of insurance premiums.

Since the insurance market is an integral part of the economic system, it is constantly under its influence and a slow (unstable) economy development, in recent years, negatively impacts on the insurance sector. The data of Table 1 has shown that that a moderate acceleration of the annual growth rate of the collected insurance premiums is observed for the period from the I quarter of 2014 to the I quarter of 2015. The total volume of the collected premiums (except OMI), in I quarter of 2015, amounted to 266.0 billion rubles (growth by 1.2% in comparison with 2014), the volume of benefits - 112.9 billion rubles. (growth by 11.6%). MTPL is still the main segment of the market. The accession of the collected insurance premiums accelerated to 25.8% on a significant increase in the base fare for the I quarter of 2015 in comparison with 2014. The level of benefits on the market except OMI increased by 11.6% and amounted to 112.9 billion rubles (tab. 2).

Table 2 - Dynamics of the Russian insurance market

Type of insurance	Indicators of insurance activity	The I quarter of 2014	The I quarter of 2015	Accession, %
Total without OMI	Premiums, bn. rub.	263	266	1.2
	Benefits, bn. rub.	101.1	112.9	11.6
Life insurance	Premiums, bn. rub.	21.2	23.4	10
	Benefits, bn. rub.	2.7	5.3	95.8
Personal insurance (except life insurance)	Premiums, bn. rub.	78.6	77.6	-1.2
	Benefits, bn. rub.	23.1	25.0	8.2
Property insurance, incl	Premiums, bn. rub.	100	92.6	-7.4
	Benefits, bn. rub.	49.2	49	-0.3
Auto-hull insurance	Premiums, bn. rub.	48.5	42.7	-11.9
	Benefits, bn. rub.	40.3	37.4	-7.1
Fire insurance	Premiums, bn. rub.	42.9	39.2	-8.8
	Benefits, bn. rub.	6.2	7.1	14.5
Liability insurance	Premiums, bn. rub.	8.5	10.1	19
	Benefits, bn. rub.	1.6	2.4	44.6
MTPL	Premiums, bn. rub.	29.2	36.7	25.8
	Benefits, bn. rub.	19	26.2	38

The Russian insurance market is rapidly developing in recent years and is currently characterized by a huge selection of insurance products and also practically doesn't differ from insurance in the developed countries. Despite the positive trends, the insurance market development still has a number of problems:

- a low financial literacy of Russian citizens;
- a low level of solvency of the population and as a consequence of the low demand for both physical and legal entities for insurance services;
- fraud in the insurance sector;
- shortage of skilled personnel in the insurance field;
- insufficiently effective management system of the insurance risk and assessment of indemnity;
- the lack of reliable instruments of long-term placement of insurance reserves;

– underdevelopment of the national reinsurance market and others [2].

Increasing a basic fare in a compulsory third party car insurance segment supported the insurance market and provided a small surplus of the collected insurance premiums despite delay of economic activity. Contrary to the faster growth benefits, reducing conducting insurance transactions cost allowed to reduce unprofitability that along with increase in the income of investing activities allowed increasing an insurers' net profit. Also growth rates of life insurance accelerated. The segment shows forward dynamics due to bigger penetration of accumulative insurance and investment life insurance.

Crisis influence was suffered by all insurance segments. Devaluation, inflationary tendencies, a sharp decrease in the income of purchasing power, high bank rates, and also financing problems – all these factors exert a strong pressure on the insurance market. And the introduction of sanctions has limited access to the international reinsurance market. The next impact is strengthening of administrative regulation by the Central Bank of Russia. Activities of insurance organizations are under close supervision of the regulator regarding the quality of assets accepted as covering reserves and own funds [5].

In this situation, methods to reduce the loss ratio could be: improved interaction with fellow partners, modernization of the settlement of claims, increased use of franchise. Participants of the insurance market should focus on improving portfolio quality and reducing costs. The insurance organizations need to change the business model aimed at business growth and to work to achieve the financial result. This is especially important due to a slowdown in the economy, weakening the national currency, falling oil prices. Optimized business processes as well as the introduction of information technology (including the development of online sales) can serve as the methods for reducing cost. Capital adequacy and pricing policies of insurance companies are coming to the fore among the priority directions of state regulation and control

To sum up, currently the Russian insurance market is the most important segment of the economy that provides security, stability, social guarantees in the society by means of the mechanism of financial protection and by which the formation of a stable, secure and steady financial and economic environment necessary for further economic growth take place.

References / Список литературы

1. Vasilyev, K.A. Strakhovanie: Kurs lektsii / K.A. Vasil'ev. – 2-e izd., dop. i ispr. – Kemerovo: OOO «Firma Poligraf», 2009. – 368 s.
2. Vasilyev K.A., Kaigorodova E.V., Frolova M.V. Tendentsii i perspektivy razvitiya rynka strakhovaniya v Rossii/ K.A. Vasil'ev, E.V. Kaigorodova, M.V. Frolova// Belgorodskii ekonomicheskii vestnik. №1(81). 2016. S.92-101.
3. Danilova, E.A. Analiz sostoyaniya strakhovogo rynka Rossii [Tekst] / E.A. Danilova, K.A. Vasil'ev // V sbornike: Evolyutsiya nauchnoi mysli Sbornik statei Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. Otvetstvennyi redaktor: Sukiasyan A.A. – Ufa, 2015. – S. 12.

4. Danilova, E.A. Tendentsii razvitiya strakhovogo rynka Kemerovskoi oblasti [Tekst] / E.A. Danilova, K.A. Vasil'ev // Nauka XXI veka: teoriya, praktika, perspektivy: sbornik statei Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii (23dekabrya 2014 g, g. Ufa). – Ufa: RIO MTsII OMEGA SAINS, 2014. – 234 s.

5. Knyazeva, E. G. Strakhovoi rynek Rossii: Sovremennye vyzovy razvitiya / E.G. Knyazeva, L.I. Yuzvovich, E.A. Smorodina, A.O. Pavlenko // Fundamental'nye issledovaniya Vypusk № 3. 2015. S. 181-186.

6. Sekacheva, V.M., Skaryupina, M.B., Polinkevich A.B Osobennosti otsenki finansovoi ustoichivosti sel'skokhozyaistvennykh organizatsii v ramkakh traditsionnogo analiza finansovogo sostoyaniya // Mezhdunarodnyi nauchno-issledovatel'skii zhurnal. 2016. № 04 (46). URL: <http://research-journal.org/>, data obrashcheniya 14.09.16.

Грызенькова Ю.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ТУРОПЕРАТОРОВ И ТУРГАЕНТОВ

Аннотация: В 2016 году почти половина россиян провели свой отпуск, путешествуя в другую страну или регион России, большинство из них не обращались к туроператорам и турагентам, что связано в том числе с последствиями крупных банкротств туроператоров в России в 2014 году и явной недостаточности страховых выплат для большинства пострадавших туристов.

Abstract: In 2016 nearly a half of Russians spent the vacation, traveling to other country or the region of Russia, most of them didn't address tour operators and travel agents that is connected including with consequences of large bankruptcies of tour operators in Russia in 2014 and obvious insufficiency of insurance payments for most of injured tourists.

Ключевые слова: турист, туроператор, турагент, страхование, страхование ответственности.

Keywords: tourist, tour operator, travel agent, insurance, liability insurance.

По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) в 2016 году лишь 45% россиян выезжали куда-либо на отдых, при этом 34% опрошенных НАФИ сами организовывали свою последнюю поездку, а 11% обращались к туроператору¹. Популярность туроператоров падает на фоне роста востребованности интернет-ресурсов по поиску и бронированию билетов и отелей. Конкурентным преимуществом туроператора и турагента могла бы

¹ Инициативный всероссийский опрос НАФИ проведен в июле 2016 г. Опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 регионах России. Возраст: 18 лет и старше. Статистическая погрешность не превышает 3,4%. Источник: http://nacfin.ru/samostoyatelnyj-turizm-populyarnye-servisy/#_ftn1

стать большая уверенность туриста в гарантированности и обеспеченности заявленного качества туристических услуг (отель, его звездность, питание, размещение, трансфер, расстояние от пляжа и т.п.), но во многом эта уверенность была разрушена в 2014 году, когда разорились сразу нескольких российских туроператоров, в том числе крупнейших (Лабиринт, турфирма «Нева» и др.). В период лета-осени 2014 года Ассоциацией «Турпомощь» была оказана экстренная помощь более чем 38 тысячам человек, что привело к затратам компенсационного фонда, превышающим 290 млн. рублей. Однако, туристы смогли вернуться на родину, но не реализовать свои планы на отдых и путешествия.

Страхование является одним из способов обеспечения обязательств и вполне знакомо российским туристам, которые используют полисы выезжающих за рубеж [2, 3]. Но относительно страхования ответственности туроператоров информации у туристов не достаточно и довольно часто они про это не знают.

Согласно ст. 17.1. «Требования к предоставляемому финансовому обеспечению» закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» договор страхования ответственности туроператора либо банковская гарантия должны обеспечивать надлежащее исполнение туроператором обязательств по всем договорам о реализации туристского продукта, заключаемым с туристами и (или) иными заказчиками непосредственно туроператором либо по его поручению турагентами. Для этого вводятся определенные законом требования, которые, однако, не оказались действенными во многих случаях. В частности, закон также предусматривает механизм защиты от досрочного расторжения договора и предусматривает возможность обращения туриста непосредственно к страховщику. В законе подробно описаны существенные условия договора страхования ответственности туроператора, в том числе отсутствие франшизы, основания для выплаты страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора и порядок выплаты страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора.

Положительным образом на рынке сказывается положение о возможности предъявления регрессных требований к учредителям и иным заинтересованным лицам, принимавшим существенные решения в деятельности обанкротившегося туроператора. Данная мера служит более справедливому осуществлению страхования и снижению страховых тарифов.

Однако хорошая теория споткнулась о реальную практику российского бизнеса: туроператоры выбирали как более дешевый вариант договор страхования и стремились ограничить страховую сумму 30 млн. рублей в соответствии со ст. 17.2 закона. В итоге во многих случаях пострадавшие потребители туристических слуг смогли получить от страховщика только частичную и далеко не полную компенсацию ущерба. При этом надежды на компенсацию морального вреда в российских судах не всегда оправданны из-за низкой оценки «стоимости человеческой жизни» [1].

Обращение с иском к турагенту, порекомендовавшему ту или иную туристическую услугу, основанную на его выборе туроператора и с учетом агентской комиссии, затруднено в связи применением Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 г. № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей», в котором говорится, что «применяя законодательство о защите прав потребителей к отношениям, связанным с оказанием туристских услуг, судам надлежит учитывать, что ответственность перед туристом и (или) иным заказчиком за качество исполнения обязательств по договору о реализации туристского продукта, заключенному турагентом как от имени туроператора, так и от своего имени, несет туроператор».

Данное положение служит уменьшению возможностей по защите прав потребителей туристических услуг и не учитывает достаточно распространенной практики, когда турагент скрывает от потребителя до последней возможности, кто является туроператором. Весной – летом 2014 года многие турагенты, зная о проблемах у определенных туроператоров, продолжали реализовывать их турпродукты. В условиях российской действительности потребитель, не обладающий специальными знаниями об особенностях турбизнеса и финансовом положении туроператоров, должен принимать решение по его выбору, получая информацию о конкретном туроператоре лишь в последний момент и в ряде случаев в аэропорту в день вылета. Наверное, в этих условиях турагент должен нести большую ответственность за свой выбор. Справедливости ради, следует отметить, что некоторые турагенты компенсировали потери своим туристам за свой счет.

Очевидно, что требуется как увеличение страховых сумм в страховании ответственности туроператоров, так и пояснение вопроса с размерами и условиями ответственности турагента. Данные меры должны быть приняты для защиты и обеспечения прав и законных интересов российских граждан, собирающихся в туристическую поездку за рубеж. В первую очередь, сложившаяся практика страхования ответственности туроператоров препятствует реализации потребительских устремлений представителям среднего класса.

Существенное снижение доверия к туристической отрасли на фоне экономического кризиса могут привести к сокращению потока российских туристов и лишь отчасти к их переориентации на внутренний рынок.

Список литературы

1. Брызгалов Д.В., Грызенкова Ю.В., Цыганов А.А. Методология определения «стоимости человеческой жизни» при формировании программ страхования // Организация продаж страховых продуктов. 2012. № 4. С. 32-40.
2. Грызенкова Ю.В., Цыганов А.А. Страхование российского туристического бизнеса: проблемы и перспективы // Корпоративная экономика. 2015. № 2. С. 63-66.

3. Цыганов А.А. Повышение доступности и привлекательности договоров страхования выезжающих за рубеж российских граждан // Страховое дело. 2016. № 8 (281). С. 26-30.

Карнаухова А.Н.

Ярославский промышленно-экономический колледж, г. Ярославль

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОВ В РФ

Аннотация: в данной статье рассмотрены вопросы, касающиеся страхования грузов и выявлены проблем, которые возникают при этом.

Abstract: in this article the questions concerning cargo insurance are considered and revealed problems which arise at the same time.

Ключевые слова: КАРГО, страхование, грузовладелец, страховой полис.

Key words: CARGO, insurance, freight owner, insurance policy.

Охват грузопотоков страхованием и общий уровень защищенности в Российской Федерации и на постсоветском пространстве остается существенно более низким, чем, например, в Европе. За 2015 год российский рынок страхования грузов показал падение на 4,5 % по объему собираемых страховщиками страховых премий [3].

Страхование грузов – очень показательный индикатор происходящего в экономике. После взрывного спроса в декабре 2014 г. по автомобилям и импортной бытовой технике 2015 г. начался с существенного падения спроса на товары длительного пользования. Например, по ряду марок автомобилей падение в I квартале 2015 г. составило более 60%.

Существенным фактором, сдерживающим развитие страхования грузов, по-прежнему является непрозрачность внешнеторговых сделок и стремление многих перевозчиков вести свою деятельность на полуполюгальной основе, в их стремлении уйти как от налогов, так и от ответственности за качество оказываемых услуг. В этой связи не только грузовладельцы, но и страховщики зачастую сталкиваются с недобросовестным поведением и невозможностью компенсировать убытки в порядке суброгации [6].

Другая важная особенность российского рынка заключается в том, что страхователем груза часто выступает не грузовладелец, а экспедитор или перевозчик. Это объясняется стремлением транспортных операторов защититься от возможных претензий со стороны страховщика в случае повреждения или утраты груза. Это повышает общий уровень убыточности на рынке, так как страховщики автоматически лишаются возможности возмещения убытков в порядке регресса.

Ситуация существенно осложняется тем полуполюгальным положением, в котором находится сегодня страхование договорной ответственности транспортной компании, перевозчика, экспедитора, оператора склада за сохранность груза. Фактически, сложившаяся в мире схема взаимодействия: «грузовладелец – страховщик груза – страховщик ответственности перевозчика

– перевозчик» в России или не работает вовсе, или работает очень плохо, что вызывает у нас обоснованное беспокойство. Этот фактор существенно сдерживает развития рынка, не позволяет его участникам в полном объеме реализовать потенциал страховой защиты, предоставлять необходимый уровень сервиса.

С одной стороны, эти виды страхования противоречат законодательству, что неоднократно подчеркивалось регулятором, с другой стороны, многие уважаемые компании закрывают на это глаза и выпускают такие полисы. В результате большинство страхователей либо пребывают в растерянности, либо предпочитают купить полис, не задумываясь, потому что так требует заказчик перевозки. Все это, так или иначе, подрывает доверие к страховщикам как к ответственным участникам рынка и создает впечатление ненадежности, неуверенности в завтрашнем дне [7].

Необходимо разрешение этой коллизии путем внесения соответствующих изменений в законодательство, приводящих его к общепринятой мировой практике. Это позволило бы всем однозначно определиться с подходом к данному виду деятельности, дало бы возможность обеспечить реальную полноценную страховую защиту для участников транспортного рынка. В этом заинтересованы и сами страховщики, и их клиенты.

Сохраняются проблемы при взыскании убытков в порядке суброгации, связанные, главным образом, с платежеспособностью ответчика. В ситуации, когда большинство российских транспортных компаний являются ООО без сколько-нибудь значимого уставного капитала, без каких-либо основных средств, проблема взыскания ущерба, даже при наличии соответствующего решения суда, стоит очень остро [7].

Страхование грузов, как, впрочем, и другие виды страхования транспортных рисков, интернационально по своей природе, нельзя сказать, что в России есть какие-то принципиальные отличия от международного рынка, вызванные не законодательными причинами, а характером рисков.

Сегмент страхования грузов в меньшей степени, чем ряд других видов страхования, затронули такие негативные явления российского рынка, как демпинговое снижение тарифов, эскалация комиссионных вознаграждений, не всегда добросовестные методы конкуренции. Такого явного диктата посредников, как в банкостраховании или автокаско, в сегменте грузов, конечно, нет, но вот, например, демпинг – это серьезная проблема.

Еще одним фактором, сдерживающим развитие рынка является недоверие к страховщикам, в основе которого лежит очень поверхностная проработка страховых договоров до начала процесса страхования. В результате страхователь и страховщик вступают в отношения с разным пониманием договорных отношений, что приводит в финале к неудовлетворенности сторон и разрыву отношений.

Далее рассмотрим возможные проблемы в области страхования грузов и пути их решения.

Из всех проблем, систематизированных в таблице, я хочу выделить две наиболее важные это неплатежеспособность населения и недоверие населения.

Именно с этими проблемами в основном приходится сталкиваться страховым компаниям.

Таблица 6 - Проблемы при страховании грузов и пути их решения [3]

Проблема	Пути решения
Резкое падение реальных доходов населения	Разработка специальной программы для населения, применение системы льгот.
Безопасность перевозок	Увеличение финансовых и материальных затрат, целенаправленные действия международных и национальных государственных и частных организаций.
Отсутствие развитой в РФ инфраструктуры организаций, занимающихся оценкой размеров ущерба и урегулирования убытков	Создание или совершенствование данной системы, если она существует в страховой компании.
Отсутствие опыта работы у региональных страховых компаний либо их полное отсутствие	Создание страховых пулов; Объединение усилий страховых компаний, транспортных и экспедиторских фирм.
Слабо развитая культура страхования	Издание специальных страховых изданий, публикации в СМИ, реклама.
Отсутствие специального страхового законодательства	Издание специального закона, регламентирующего страхование.
Новые конкуренты: банки, западные страховщики	Увеличение имиджа страховой компании, разработка новых страховых программ и нового комплекса услуг, применение льгот и скидок.
Недостаточно развитая информационная и компьютерная инфраструктура (по сравнению с западными страховыми компаниями)	Увеличение инвестиций в информационно-компьютерные технологии, использование опыта западных страховых компаний в работе с данными средствами, подготовка соответствующих квалифицированных кадров.
Слабое развитие кооперации российских страховых компаний, экспедиторских и транспортных фирм	Создание страховых пулов и разработка комплексных программ, совместные действия по страхованию крупных рисков.
Мошенничество	Пользуйтесь услугами известных страховых компаний.

Большинство страховых компаний выполняют все свои обязательства перед клиентами на должном уровне, т.к. в их страховой практике не было случаев разрешения споров в суде. Некоторым страховым компаниям иногда приходится решать споры в суде, но я не думаю, что это связано с качеством предоставляемых услуг, а с достаточно низкой страховой культурой потребителей.

Наибольшие гарантии по перевозке груза и возмещению ущерба, причиненного при его перевозке можно получить, обратившись в одну из страховых компаний, предоставляющих услуги по страхованию грузов. Финансовое состояние страховых компаний находится под постоянным контролем государственных органов, да и сами страховые компании заинтересованы в уменьшении вероятности убытка.

Что касается прогнозов будущего страхования грузов, то уже сейчас крупные международные брокеры не показывают особого интереса к страхованию грузов, не говоря уже о мелких посредниках. Страховой рынок нашей страны по-прежнему всецело увлечен автомобильным страхованием, но страхование грузов – это также стабильный и рентабельный бизнес. Грузы есть везде, даже в космос «возят» грузы. Потенциал для роста, несмотря на общую тенденцию к снижению тарифов, остается очень большим. Мало охвачены страхованием железнодорожные перевозки, многие виды деятельности остаются незащищенными за счет исторически сложившихся особенностей рынка [3].

Снижение объемов внутреннего производства и импорта традиционно влечет за собой уменьшение сборов премий по страхованию грузов. Но, в отличие от кризиса 2009 года, падения рынка страхования грузов в первой половине 2015 года не произошло. Напротив, в I квартале наблюдался рост премий в данном сегменте примерно на 23% в целом по стране и на 15% в Петербурге (до 352 млн. рублей) по сравнению с I кварталом прошлого года. Это объясняется тем, что динамика сборов в страховании грузов имеет «отложенный» характер, так как до сих пор продолжаются поставки по контрактам, заключенным в начале–середине 2014 года. Снижение количества застрахованных перевозок компенсировалось увеличением рублевой стоимости грузов, застрахованных в иностранных валютах.

Список литературы

1. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 21.07.2014) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.07.2016). // Консультант Плюс, 2016.
2. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2012. — 311 с.
3. Владимиров В.В. Страхование в системе международных экономических отношений: учебное пособие / В.В. Владимиров, Е.В. Коробейникова, М.В. Полякова. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2012. – 383 с.
4. Основные показатели транспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.askins.ru>.
5. Основные показатели транспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>;
6. Транспортная система России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki_
7. Страшно за груз? Плюсы и минусы страхования грузов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.real-business.ru_
8. Объем и страхование международных и российских автомобильных грузоперевозок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: _
9. Груз ответственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profile.ru>
10. Особенности страхования грузоперевозок в Ярославской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yaroslavl.insure->

Лободенко Ю.В.

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы и перспективы развития рынка имущественного страхования в России.

Abstract: The article deals with the problems and prospects of development of the property insurance market in Russia.

Ключевые слова: страхование, имущественное страхование, страховая премия, страховые взносы.

Keywords: insurance, property insurance, the insurance premium, the insurance premiums.

Страховая защита населения является основным элементом любого развитого общества. Страхование следует считать важной отраслью экономики, которая является главным элементом в компенсации ущерба.

Через механизм страхования обеспечиваются защита граждан и хозяйствующих субъектов от различных неблагоприятных бедствий, стабильность деятельности предприятий и непрерывность общественного воспроизводства.

Таким образом, страхование, как способ материального возмещения ущерба может выполнять такую функцию как, обеспечение экономических интересов как отдельного человека, предпринимательской структуры, так и общества в целом.

Страховая деятельность является одним из необходимых и важнейших элементов рыночной структуры. Деятельность в условиях рынка может сопровождаться различными видами рисков. Поэтому принципиально, меняется страховая деятельность в России, возрастает её значение как эффективного средства защиты имущества населения.

Страхование имущества является наиболее объемным видом страхования по сумме собираемой страховой премии и страховых выплат.

На долю данного сегмента в 2014 году пришлось 50% всех страховых премий (кроме ОМС) и такая же доля страховых выплат. Иначе говоря, премии по страхованию имущества составили в 2014 году 279,6 миллиардов рублей, выплаты – 147,8 миллиардов рублей (рис. 1).

На долю договоров страхования имущества, заключенных с физическими лицами, приходится 50% страховых премий, а доля выплат составляет 59%.

С четвертого квартала 2012 года по первый квартал 2014 года премии по данной группе видов страхования показывали отрицательный прирост, достигнув своего минимума в третьем квартале 2015 года (-22,8%).

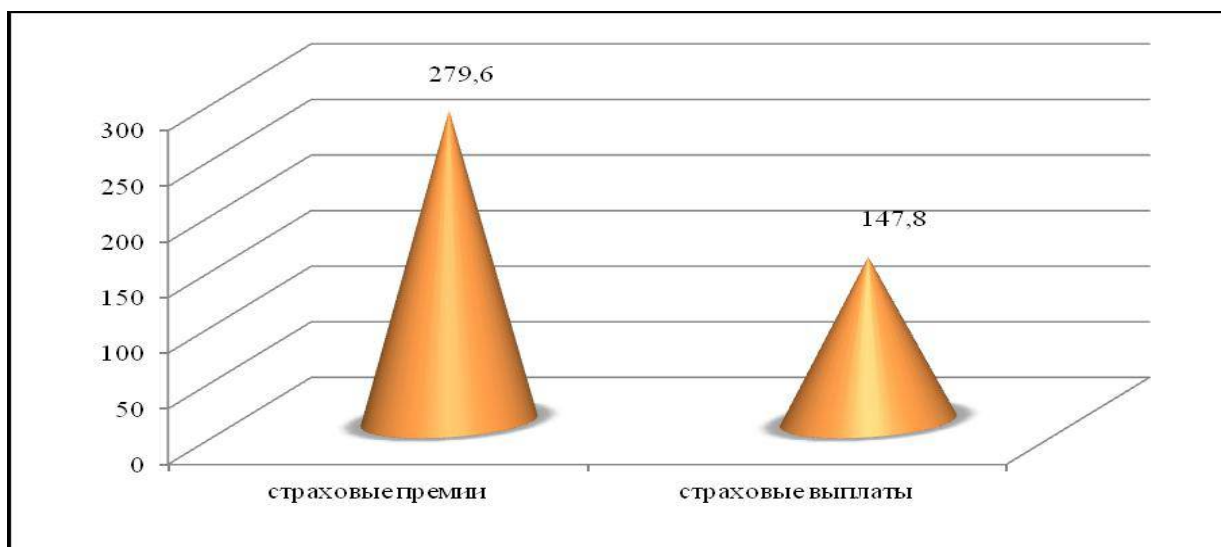


Рисунок 1 - Объем прибыли по страхованию имущества в 2014 году

Начиная со второго квартала 2014 года, рост премий по имущественному страхованию стал положительным и к концу года 2014 года составил 10%.

Доля премий, собранных страховщиками по договорам имущественного страхования, заключенным с физическими лицами, осталась на уровне 2010 года - 48%. Это вызвано значительным ростом договоров автоКАСКО, заключаемых с физическими лицами.

Развитие автокредитования, начиная с 2007 года, привело к резкому росту премий, собираемых по договорам имущественного страхования, заключенным с физическими лицами.

Страховые выплаты по договорам страхования имущества с физическими лицами, составили в 2014 году 59% от совокупных выплат, сделанных физическим лицам.

Соответственно коэффициент выплат по договорам, заключенным с физическими лицами значительно выше, чем по договорам, заключенным с юридическими лицами (70,8% и 36,4% соответственно).

В 2014 году снизилась рентабельность в секторе имущественного страхования, что коэффициент выплат по договорам, заключенным с физическими лицами, снизился с 80,5% в 2013 году до 70,9% в 2014 году.

Более распространенным видом страхования в сегменте страхования имущества является страхование наземного транспорта, кроме средств железнодорожного транспорта (АвтоКАСКО) – на него приходится 84% премий, собранных страховщиками по договорам страхования имущества, заключенным с физическими лицами, и 95% страховых выплат (рис. 2).

Из 94 млрд. руб. выплат, произведенных в 2014 году по договорам страхования имущества физических лиц, 90 млрд. руб. выплачено по договорам АвтоКАСКО. В структуре премий по договорам страхования имущества, заключенным с физическими лицами, АвтоКАСКО занимает 70,8% и только 16% премий приходится на страхование имущества граждан, за исключением

транспортных средств, домашнего имущества и строений, а 11% – на страхование строений.



Рисунок 2 - Объем собранных премий по страхованию наземного транспорта в общем объеме страхования имущества

На 50 крупнейших страховщиков приходится 88% страховых премий. ТОП-10 принадлежит больше половины страховых премий в секторе АвтоКАСКО по договорам, заключенным с физическими лицами страхования – 61%.

Различия между оптимистичными и пессимистичными прогнозами могут наблюдаться в страховании автокаско (+20% – оптимистичный вариант, +15% – пессимистичный вариант). Условия оптимистичного прогноза: разработка и удачное введение стандартного договора автокаско, продолжение государственной политики в сфере стимулирования спроса на покупку автомобилей.

В ближайшие 10 лет одним из наиболее быстро растущих рынков может стать страхование жилья. По сути, этот вид страхования является добровольным, однако государство создает ряд условий, которые делают его если и не обязательным, то необходимым.

Самыми перспективными направлениями развития страхового рынка России в ближайшие годы будут добровольное имущественное и автострахование, ипотечное страхование и, в долгосрочном периоде, страхование жизни. Страхование недвижимости развивается благодаря автокредитованию и ипотеке. Программы автокредитования и ипотеки существенно упростили процесс приобретения транспортного средства и жилья. Это видно и по таким явлениям, как интенсивное пополнение частного автопарка, развернувшееся строительство домов. Также эти финансовые программы положительно повлияли на повышение страховой культуры населения.

Таким образом, страховые лидеры по страховым премиям в секторе АвтоКАСКО по 52 договорам, заключенным с физическими лицами являются страховые организации: РОСГОССТРАХ с премиями 15,6 млрд руб., ИНГОССТРАХ с премиями 14,5 млрд руб.

Таблица 1 - Страховые лидеры по страховым премиям в секторе АвтоКАСКО по договорам, заключенным с физическими лицами

№ п/п	Наименование страховой организации	Страховые премии, млрд руб.	Доля на рынке	Страховые выплаты, млрд руб.	Доля на рынке	Коэффициент выплат
1	РОСГОССТРАХ	15,6	13,9%	11,3	12,6%	72,7%
2	ИНГОССТРАХ	14,5	13,0%	13,5	15,0%	92,8%
3	РЕСО-ГАРАНТИЯ	12,8	11,4%	7,9	8,8%	61,7%
4	ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	6,6	5,9%	4,1	4,5%	62,2%
5	СОГЛАСИЕ	6,2	5,5%	3,9	4,3%	63,3%
6	РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	5,3	4,7%	3,8	4,2%	71,6%
7	СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	4,3	3,8%	4,2	4,6%	97,4%
8	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	4,3	3,8%	3,4	3,8%	79,2%
9	УРАЛСИБ	3,8	3,4%	4,5	5,0%	118,9%
10	РОСНО	3,5	3,1%	2,5	2,7%	71,3%
11	ЦЮРИХ	3,2	2,8%	3,8	4,2%	119,2%
12	ЮГОРИЯ	2,8	2,4%	1,9	2,1%	68,3%
13	ПРОГРЕСС-ГАРАНТ	2,2	2,0%	1,8	2,0%	80,8%
14	РОСТРА	2,2	2,0%	1,3	1,5%	61,2%
15	ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	2,1	1,9%	1,5	1,6%	70,2%
16	МАКС	1,8	1,6%	1,1	1,2%	61,1%
17	СПАССКИЕ ВОРОТА	1,6	1,5%	2,3	2,6%	140,9%
18	ОРАНТА	1,6	1,4%	1,6	1,8%	101,7%
19	СОГАЗ	1,1	1,0%	1,0	1,1%	89,6%
20	КОМПАНИОН	1,0	0,9%	0,3	0,3%	26,9%
Итого по ТОП 20		96,2%	86,0%	75,5%	84,0%	78,4%

В результате, по оптимистичному прогнозу, темпы прироста страховых взносов составят 15%, по пессимистичному прогнозу – 12,6%

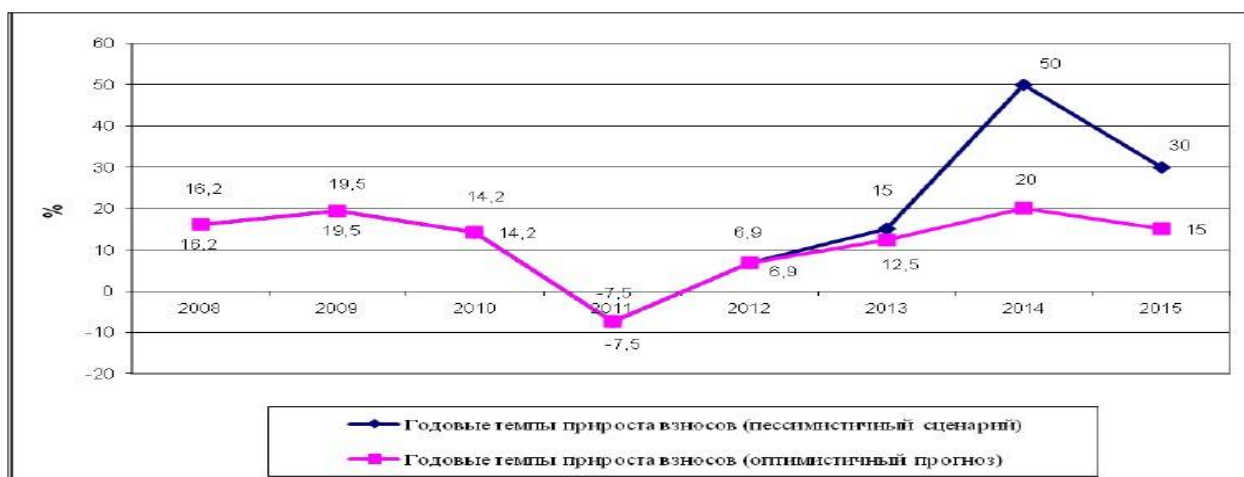


Рисунок 3 - Прогноз страховых премий

Во-первых, при оформлении кредита и ипотеки требуется участие страховщиков. Во-вторых, население стало задумываться о риске потери или причинения вреда своему имуществу. Тем более цены на квартиры постоянно поднимаются.

По данным аналитического центра IRN.RU, за последнее время в Москве квартиры подорожали примерно в 2 раза, во многих других городах на 50%-80%. В 2015 году премия по имущественному страхованию показала хороший рост в России (+22,8%).

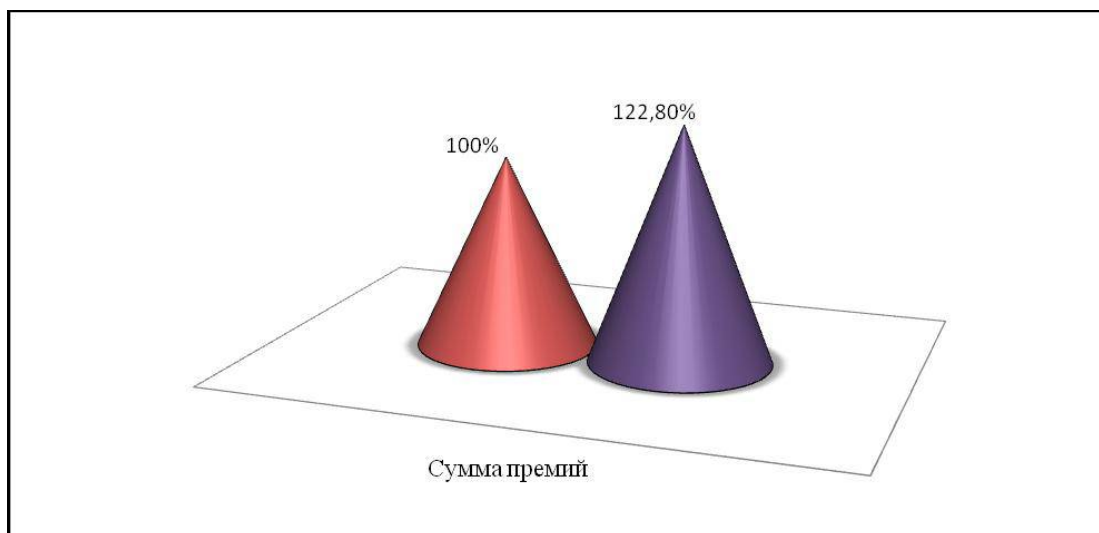


Рисунок 4 - Прирост страховой премии по страхованию имущества за год

В этом году страхование недвижимости граждан (в него входит страхование квартир, загородных строений и домашнего имущества) увеличилось почти на четверть по сравнению с 2014 годом и составило 19,8 миллиардов рублей.

В 2014 году страхование недвижимости в целом составило 24 миллиарда рублей, по прогнозу, в 2015 году страхование недвижимости в целом составит - 29 миллиардов рублей, в 2016 - 36 миллиардов рублей, в 2017 - 42 миллиарда рублей Рис.5.2.

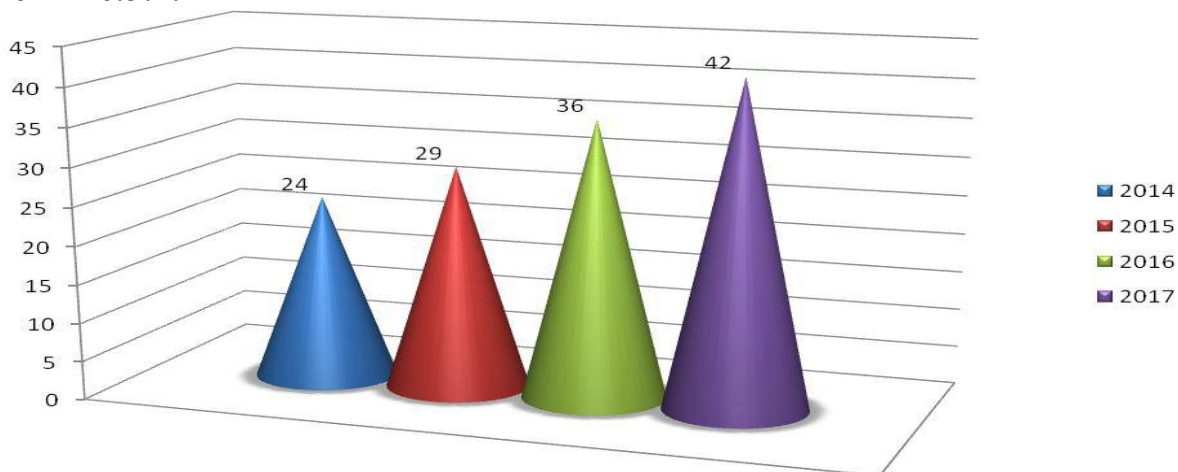


Рисунок 5 - Среднесрочный прогноз развития страхования имущества

Таким образом, к 2017 году объем рынка страхования имущества удвоится - как в целом, так и по отдельным составляющим сегментам. К 2017 году, по прогнозу, объем рынка страхования квартир может составить 5,3 миллиарда рублей, страхование загородных строений - 28,9 миллиарда рублей, страхование домашнего имущества - 8,2 миллиарда рублей. Также ожидается, что объем премий по страхованию квартир может достичь 2,5 миллиарда рублей, по загородным строениям - 13,5 миллиардов рублей, а по страхованию домашнего имущества - 3,8 миллиарда рублей.

В общей структуре премий по страхованию имущества граждан большую часть занимает страхование загородных строений - порядка 68%, на втором месте домашнее имущество - 19%, страхование квартир занимает 12%.

Таким образом, страхование в РФ за последние годы получило существенное развитие. Были созданы условия для развития системы страховой защиты имущественных интересов населения, предприятий и государства. Однако существует ряд проблем, решение которых необходимо для дальнейшего развития рынка страхования в России. К таким проблемам относятся, уровень платежеспособности и спроса граждан на страховые услуги, использование не в полной мере механизма страхования, слабое развитие страховых операций, отсутствие системы мер по совершенствованию законодательства о налогах и сборах в сфере страхового рынка и т. д. Поэтому необходимо создать целостную научную систему, которая обеспечит дальнейшее развитие страхования.

Список литературы

1. Алиев Р.Г. Финансовые ресурсы обществ взаимного страхования // Территория науки. 2015. № 2. С. 78-82.
2. Алиев Р.Г. О некоторых аспектах осуществления взаимного страхования в Российской Федерации // Территория науки. 2013. № 2. С. 214-217
3. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: Учебное пособие. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2011. 274 с.
4. Гура Г.М. Обязательное медицинское страхование: возможности и перспективы // Территория науки. 2014. № 6. С. 88-94.
5. Лободенко Ю.В. Современное состояние и перспективы развития добровольного страхования имущества физических лиц в России // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 119-138.
6. Макейкина С.М. Рынок имущественного страхования в России: современные тенденции и состояние / С.М. Макейкина, Ю.С. Мухина // Экономика и социум. 2011. № 1.
7. Митин С.С. История возникновения и развития страхования // Территория науки. 2014. Т 1. № 1. С. 158-165.
8. Салин В.Н. Страхование: учебник / В.Н. Салин, Е.П. Шпаковская. - М.: Юристъ, 2007. - 435с.
9. Спивакова Е.А. Развитие ипотечного страхования в Российской Федерации // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 145-149.

10. Худяков А. И. Теория страхования. Учебник. – М.: Статут, 2013.
11. Шахов В. В. Страхование: Учебник. М.: КНОРУС, 2012.

Москвина Е.А.

Кемеровский государственный университет, г. Кемерово

МЕСТО ОСАГО НА РЫНКЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные показатели развития рынка страховых услуг, проанализированы объемы страховых взносов по разным видам страхования, выделены наиболее перспективные виды страхования. Определено дальнейшее развитие обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Abstract: this article discussed the main indicators of development of the market of insurance services, analyzed the volume of insurance premiums for different types of insurance, noted the most promising types of insurance. Defined the further development of obligatory civil liability insurance of owners of vehicles.

Ключевые слова: рынок, страхование, ответственность, лимиты, возмещение.

Key words: market, insurance, liability, limit, compensation.

Сложная внешнеполитическая ситуация, сложившаяся в России в конце 2014 – начале 2015 годов оказала неблагоприятное влияние на развитие экономики страны. Исключением не стал и страховой рынок России, наблюдалось резкое сокращение объемов страховых премий, собранных страховщиками в 2014 и 2015 годах. Но по итогам второго квартала видны признаки финансового восстановления страхового рынка после долгой депрессии. Доля отрасли в ВВП увеличилась до 1,4 %. Это связано с работой регулятора, а также с теми мерами, которые приняли сами страховщики и их объединения. Разные виды страхования показывают различную динамику. Объем собранных страховых премий представлен в таблице 1.

По данным, представленным в таблице, видно, что за последние три года наблюдается положительная динамика, поскольку по многим видам страхования объем собранных премий увеличивается. Темпы роста рынка также заметно увеличились: если в 2015 году темп роста объемов поступлений составил всего 102,1% по отношению к 2014 году, то в 2016 году уже 113,9%.

Рассматривая структурные изменения, стоит отметить, что наиболее заметный рост показали добровольное страхование жизни, добровольное страхование гражданской ответственности и обязательное страхование ответственности. Объем поступлений по этим видам страхования за рассматриваемый период 2016 года увеличился более чем на 20% по сравнению с показателями за аналогичный период 2015 года. Этот позитивный тренд говорит о том, что, пережив кризис, люди больше думают о своем имуществе и своем будущем.

Таблица 1 – Объем собранных премий по основным видам страхования

Вид страхования	Поступления за 6 месяцев 2014 года (тыс.руб)	Поступления за 6 месяцев 2015 года (тыс.руб)	% от аналогичного периода предыдущего года	Поступления за 6 месяцев 2016 года (тыс.руб)	% от аналогичного периода предыдущего года
Добровольное страхование жизни	47 244 358	53 354 667	112,9	88 845 767	166,5
Добровольное личное, кроме жизни	132 853 721	127 421 016	95,9	142 164 477	111,6
Добровольное страхование имущества	205 554 812	185 932 549	90,5	189 633 713	102
Добровольное страхование гражданской ответственности	17 436 837	20 667 807	118,5	25 563 720	123,7
Обязательное страхование ответственности, всего, в т.ч.:	72 807 395	98 926 344	135,9	118 893 623	120,2
- ОСАГО	67 369 541	93 907 683	139,4	113 754 522	121,1
Итого, по всем видам страхования	507 227 638	517 754 514	102,1	589 710 035	113,9

Важно, что в структуре поступлений по обязательному страхованию ответственности наибольшую долю занимают поступления по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО), которая составляет 95,7% (по данным 2016 года). На иные виды обязательного страхования приходится всего 4,3%.

Что касается ОСАГО, благодаря внесенным в законодательство изменениям в конце 2014 – начале 2015 года были увеличены тарифы, что обеспечило бурное развитие данного вида страхования и значительный рост поступлений. Но помимо увеличения тарифов, были также увеличены и лимиты ответственности страховщиков, что не может не сказаться на дальнейшем развитии ОСАГО.

Размер страховых выплат за 6 месяцев 2016 года составил 77 464 499 тыс. рублей, в то время как за аналогичный период 2015 года выплаты составили 55 263 769 тыс. рублей [2]. Объем произведенных страховыми компаниями выплат в 2016 году увеличился на 40% по сравнению с 2015 годом.

Таким образом, стоит отметить, что изменения в законодательстве позволили ОСАГО выйти на новый путь развития. Внесенные в закон об ОСАГО поправки во многом носят социальный характер, поскольку многие из

них ориентированы именно на потребителей страховых услуг: увеличены лимиты ответственности страховых организаций, сокращены сроки произведения страховой выплаты, установлены штрафы для страховых компаний за отказ в страховании или навязывание дополнительных услуг и многое другое.

Помимо положительных моментов, изменения в законодательстве имеют и отрицательные последствия. В связи с колоссальным увеличением страховых тарифов, наблюдается рост мошенничества в данной сфере. Пытаясь сэкономить на покупке страхового полиса, мошенники приобретают поддельные полисы за умеренную плату, но в случае ДТП с таким водителем, пострадавший не получит страхового возмещения. По подсчетам РСА, в России в год продается около 1 миллиона поддельных полисов ОСАГО примерно из 42 миллионов реализуемых бланков. Это означает, что на 100 проданных полисов ОСАГО приходится примерно 2 поддельных [1]. Существует необходимость разработки и установления на законодательном уровне наиболее действенных методик по борьбе с мошенническими действиями недобросовестных водителей. Одним из таких методов будет наличие электронного полиса ОСАГО, ввести который планируется с 1 января 2017 года.

Увеличение страховых тарифов привело к массовым недовольствам со стороны страхователей, но обеспечило на первое время значительный рост поступлений по ОСАГО. К сожалению, это факт краткосрочный, несмотря на приличный рост за 1 полугодие 2016 года. Когда объем поступлений догонят платежи по повысившимся лимитам, ситуация на рынке ухудшится. Если уровень выплат в 2014 году составлял 60%, в 2015 году – 58,8%, то в 2016 году уже составил 68% и это при том, что объем поступлений увеличился в 2016 году на 21,1% по сравнению с предыдущим периодом. Вполне вероятно, что через год – два обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств станет еще более убыточным, что может отразиться на финансовой устойчивости страховых организаций. Поэтому Российский союз автостраховщиков, Центральный Банк и Министерство финансов активно продолжают работать над реформой ОСАГО.

Список литературы

1. Метелица, Е. Автомобилистам придется заменить все полисы ОСАГО [Электронный ресурс]. – Дата обращения: 07.10.2016. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/finances/>
2. Информационный портал «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. – Дата обращения: 06.10.2016. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/>

Мычка С.Ю., Давыдова Е.Ю.

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрен механизм страхования вкладов граждан в России, проанализированы данные поступлений денежных средств на депозитные счета. Авторами предложены основные пути совершенствования системы страхования вкладов на современном этапе.

Abstract: This article discussed the deposit insurance mechanism for citizens in Russia, analyzes data revenue funds on deposit accounts. The authors suggested the main ways of improving the deposit insurance system at the present stage.

Ключевые слова: страхование, банковская сфера, вклады, депозит, банк, вкладчики, страхование вкладов.

Key words: insurance, banking, deposits, deposit, bank depositors, deposit insurance.

Одним из показателей стабилизации экономических процессов в государстве выступает существенная тенденция к росту доходов населения и, соответственно, его сберегательного потенциала. Финансовые (денежные) накопления граждан представляют значимым резервом повышения ресурсной базы банковского сектора, необходимого для наращивания его инвестиционных возможностей и перспектив. Поэтому задача по активизации механизма мобилизации финансовых ресурсов физических лиц во вклады представляет собой для России макроэкономическое значение.

Банковские и финансовые кризисы, периодически бывшие в России, стали причиной массовых банкротств кредитных организаций и резкое снижение финансового положения банков, которые устояли в кризис. Одной из ключевых причин кризисов в банковской сфере, а также финансовой нестабильности банковских организаций в условиях нестабильности внешней среды является отток денежных средств вкладчиков в силу недоверия к банковской сфере по причине значительных потерь финансовых средств вкладчиками обанкротившихся банков.

Например, если проследить динамику трансформации банковской процентной ставки по вкладам, то она выглядит следующим образом (Рисунок 1). За прошедший год процентная ставка снизилась. Это происходит, в том числе по причине кризисных условий современной России (нестабильность политической и экономической ситуации, введенные санкции и пр.). Обратимся к статистическим данным. Рассмотрим графически изменение процентной ставки по вкладам в 2015 году (по данным Центрального банка Российской Федерации)

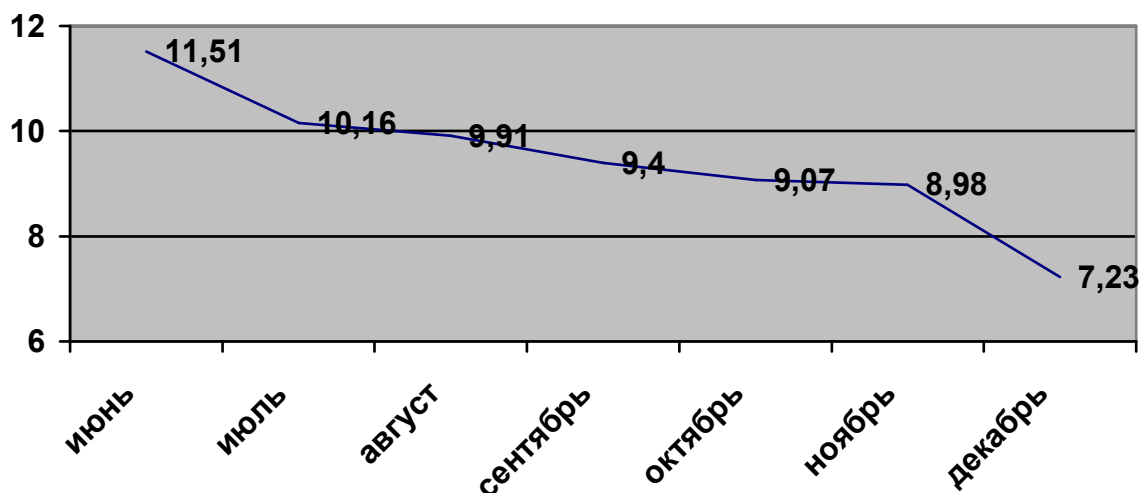


Рисунок 1. Изменение процентной ставки по вкладам в 2015 году

Из данных рисунка виден четкий вектор снижения процентной ставки за второе полугодие 2015 года, а риски возросли. Соответственно, снизилась и инвестиционная активность вкладчиков.

В современных реалиях необходимым условием обеспечения устойчивости ресурсной базы банковских организаций, повышения стабильности их финансового состояния имеет смысл работа над восстановлением и повышением уровня доверия вкладчиков к функционирующим в стране банкам.

Конечно, банковских систем, никогда не подвергающихся кризисным ситуациям, не существует, как и нет и ни одного механизма страхования вкладов, универсальной системы для всех государств. Каждое конкретное государство решает данную проблему по-своему.

В современных рыночных условиях каждый человек рано или поздно становится клиентом определенного банка (банков), поэтому данное направление научной работы касается всех категорий экономически активного населения, что и обуславливает актуальность нашего исследования.

Итак, в рамках активно развивающихся рыночных отношений особое место в этом развитии занимает страховой рынок. Наличие стабильного рынка страховых услуг представляет собой значимое составляющее любой преуспевающей экономики.

Страхование выступает в качестве особого вида экономической деятельности, который связан со снижением и (или) диверсификацией рисков между физическими и юридическими лицами (страхователями) и специализированными организациями (страховщиками). Последние выступают гарантом аккумуляции страховых взносов и выплат страхователям застрахованном собственности при наступлении страхового случая [2; 6].

Рассмотрим механизм взаимодействия всех активных субъектов страхования (Рисунок 2).

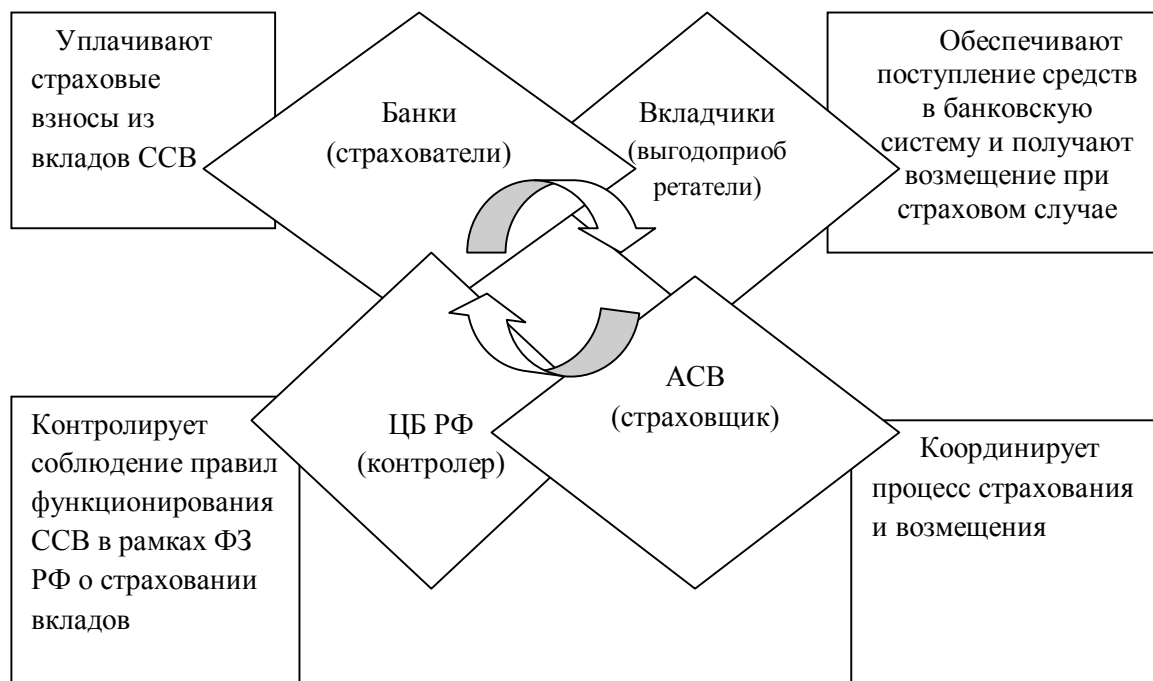


Рисунок 2 – Механизм координации субъектов страхования

Система страховых вкладов (ССВ) представляет собой систему защиты частных вкладов, которые предусматривают страхование депозитов физлиц государством. В нашей стране данный механизм появился в 2004 году после вступления в силу закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Для реализации функций по обязательному страхованию вкладов была организована специальная государственная корпорация – Агентство по страхованию вкладов, основной задачей которой является защита сбережений населения, размещаемых во вкладах и на счетах в российских банках на территории Российской Федерации.

Согласно официальным данным по состоянию на 28.03.2016 г. под протекцией системы страховых вкладов находятся 834 банка, участвующие в ССВ, в т.ч. [1]:

- 584 функционирующих банка, которые имеют лицензию на осуществление деятельности с физическими лицами;
- 7 функционирующих кредитных организаций, ранее принимавшие вклады, однако, лишившиеся права на привлечение денежных средств физлиц;
- 243 банковских учреждения, которые находятся на стадии ликвидации.

К слову, в случае наступления страхового случая государство гарантирует вкладчикам выплату страхового возмещения в размере, который с 2015 года повышен в 2 раза в сравнении с предыдущим периодом и составляет на сегодняшний день до 1,4 млн. рублей. Если у человека вклады расположены в нескольких банках, где отозвали лицензию, то возмещение предполагается в каждом банковском учреждении. Согласно российскому законодательству, вкладчик получает компенсацию в течение 14 дней после наступления

страхового случая. Возмещение включает в себя первоначальную сумму вклада, а также начисленные на него проценты за период, до наступления страхового случая.

Необходимо отметить, что страхованию подлежат денежные средства физических лиц, размещенные в банке-участнике ССВ на основании договора банковского счета или банковского вклада. Исключением являются следующие виды вкладов [3-5]:

- средства, размещенные на банковских счетах физлиц, занимающихся предпринимательством без образования юридического лица, если эти счета были открыты в связи с их профессиональной деятельностью;

- средства на счетах адвокатов и нотариусов при открытии счета в связи с профессиональной деятельностью;

- вклады на предъявителя;

- средства, переданные банковским организациям в доверительное управление;

- вклады в иностранных филиалах российских банков;

- электронные денежные средства, которые предназначены для расчетов исключительно с использованием электронных средств платежа без открытия счета в банке;

- средства на номинальных счетах (исключение составляют отдельные номинальные счета, открытые опекунами или попечителями в пользу подопечных);

- средства на залоговых счетах;

- средства на счетах эскроу (однако, страхование отдельных видов эскроу предусмотрено с апреля 2015 года).

Участие с ССВ является обязательным условием для всех банковских организаций, которые имеют право работать с вкладами физических лиц. Финансовой опорой системы страхования вкладов является фонд обязательного страхования вкладов, за счет которого осуществляются компенсационные выплаты по вкладам физических лиц, а также покрываются различного рода расходы, связанные с организацией этих выплат. Соответственно, основными источниками формирования Фонда выступают страховые взносы банков-участников ССВ, доходы от инвестирования временно незанятых средств Фонда, а также имущественный взнос государства. Данные о доходах от инвестирования средств фонда обязательного страхования вкладов подлежат публикации в годовых отчетах Агентства.

Согласно опубликованным на официальном сайте прогнозам рейтингового агентства «Эксперт РА» по базовому прогнозу темпы прироста страховых взносов составят 2-5%, а объем рынка не превысит 1070 млрд. рублей. Данный базовый прогноз (при номинальном выражении без учета инфляции) предполагает относительно спокойный кризис в банковской сфере, сохранение антироссийских санкций на текущем уровне, слабое сокращение объемов ВВП. В рамках негативного прогноза Эксперт РА следует ожидать сокращения объема страхового рынка на 1-4%. Реализация негативного

сценария вероятно при углублении кризиса в банковском секторе, расширении антироссийских санкций, заметном сокращении объемов ВВП.

В сложившихся на сегодняшний день рыночных условиях задача банковских организаций минимизировать риски, повысить стрессоустойчивость и финансовую устойчивость на рынке, привлекая тем самым вкладчиков.

В результате исследования, на наш взгляд, в настоящих кризисных условиях население России опасается вкладывать средства в кредитные организации. Но в данной ситуации государство активно помогает банковскому сектору, стимулируя «движение денежных средств» путем гарантирования компенсаций в страховых случаях. Таким образом, постоянная диагностика и прогнозирование состояния системы страхования вкладов физических лиц является приоритетным направлением изучения и развития экономики.

Список литературы

1. Агентство по страхованию вкладов – официальный сайт <http://www.asv.org.ru/insurance/>
2. Алиев Р.Г. О некоторых аспектах осуществления взаимного страхования в Российской Федерации // Территория науки. 2013. № 2. С. 214-217
3. Алиев Р.Г. Финансовые ресурсы обществ взаимного страхования // Территория науки. 2015. № 2. С. 78-82.
4. Ахмедов А.Э., Шаталов М.А. Направления развития системы страхования вкладов физических лиц в России // Финансы России в условиях глобализации материалы всероссийского круглого стола с международным участием, приуроченного ко «Дню финансиста - 2016». Воронежский экономико-правовой институт. 2016. С. 186-191.
5. Годовникова А.М., Селютин А.В. Страхование право. - Воронеж, 2015.
6. Изотов Д. С., Быкова Н. Н. Виды мошенничества с банковскими картами // Вестник НГИЭИ. № 3 (46). С. 49–53.
7. Митин С.С. Содержание договора страхования гражданско-правовой ответственности // Территория науки. 2015. № 4. С. 131-137.
8. Лободенко Ю.В. Современное состояние и перспективы развития добровольного страхования имущества физических лиц в России // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 119-138.
9. Смольянинова И.В., Ахмедов А.Э., Шаталов М.А. Состояние и перспективы развития современной финансовой политики России // Финансово-кредитный механизм регулирования экономики: от теории к практике. Сборник материалов I Международной научно-практической конференции преподавателей вузов, аспирантов и специалистов-практиков. 2016. С. 142-146.
10. Смольянинова И.В., Шаталов М.А. Направления формирования адаптивной финансовой политики России // Финансы России в условиях глобализации материалы всероссийского круглого стола с международным

участием, приуроченного ко «Дню финансиста - 2016». Воронежский экономико-правовой институт. 2016. С. 288-293.

11. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Адаптивные направления повышения эффективности деятельности коммерческих организаций // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы сборник научных трудов. 2016. С. 323-327.

Хворых О.А.

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ В РФ

Аннотация: в статье дается определение понятию «перестрахование», рассматриваются проблемы развития российского перестраховочного рынка на современном этапе, предлагаются пути решения обозначенных проблем.

Abstract: the article defines the term «reinsurance». It deals with the problems of the Russian reinsurance market development in the modern world. Solutions to the problems are also determined in the article.

Ключевые слова: перестрахование, российский рынок перестрахования, санкции, альтернативные рынки, государственная перестраховочная компания, совершенствование законодательства.

Key words: reinsurance, the Russian reinsurance market, sanctions, alternative markets, the state reinsurance company, improvement of legalization.

Перестрахование является важным условием обеспечения финансовой устойчивости страховых операций, а также нормальной деятельности любого страхового общества. Страховые компании принимают на себя риск страхователя и перекладывают часть ответственности на другого страховщика или группу страховщиков. Это позволяет страховым компаниям сохранить свою платежеспособность, укрепить финансовую устойчивость и дифференцировать свой страховой портфель.

Под перестрахованием понимают деятельность по страхованию одним страховщиком (перестраховщиком) имущественных интересов другого страховщика (перестрахователя), связанных с принятым последним по договору страхования (основному договору) обязательством по страховой выплате [1]. Иными словами, перестрахование – это «вторичное» страхование или страхование страховщиков [3]; передача страховщиком части риска другому или другим страховщикам [5] (рисунок 1).

Рынок перестрахования представляет собой форму взаимосвязи между страховщиками – цедентами и перестраховщиками по поводу передачи рисков в перестрахование. Т.е. это взаимодействие страховщиков в экономическом пространстве с целью создания сбалансированного страхового портфеля и обеспечения финансовой устойчивости страховых операций.

В настоящее время политическая и экономическая ситуация в мире является нестабильной. Стабильностью не отличается и ситуация в России.

Рынок перестрахования РФ, вступивший в процесс глобализации, испытывает значительные трудности.

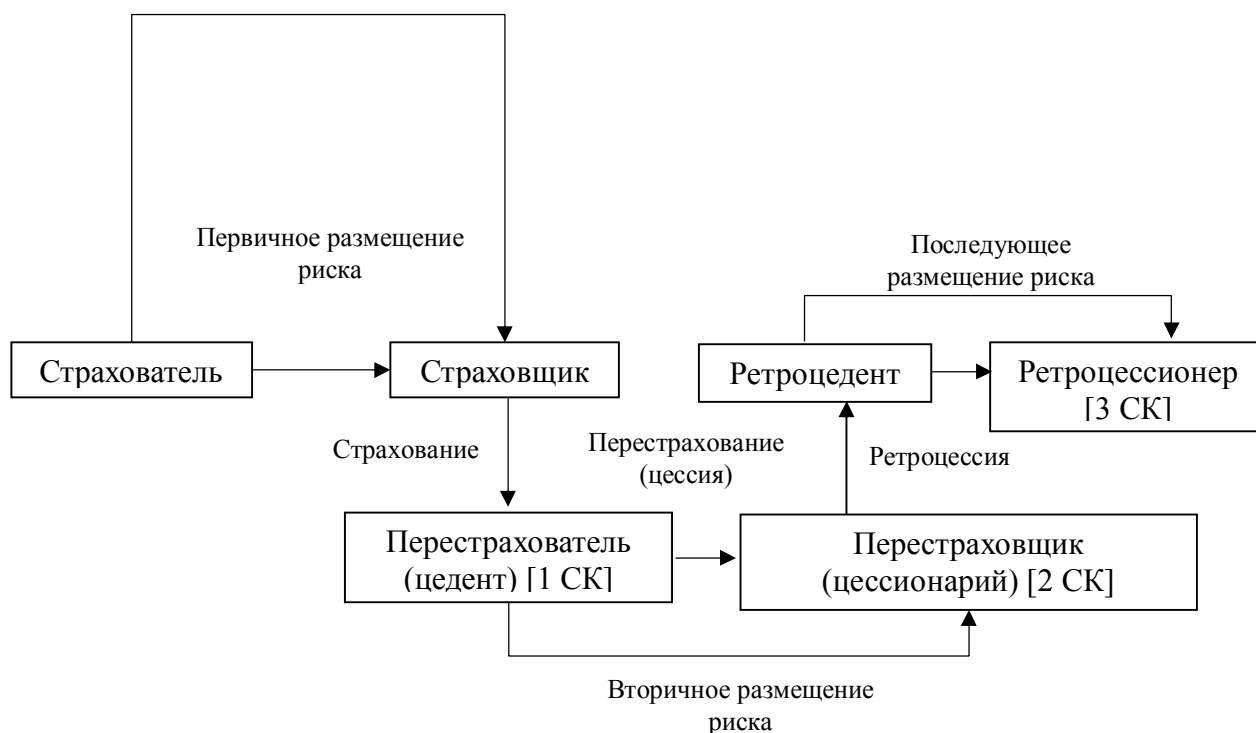


Рисунок 1 – Процесс перестрахования

Сегодня перестраховочный рынок РФ не имеет достаточных ресурсов, поэтому в значительной мере зависит от зарубежных рынков. Объем перестраховочной премии, переданной в зарубежные компании в 2014 г., составил 103 млрд. руб., на российских игроков приходилось около 48 млрд. руб. [8]. Однако в последние годы суммарная величина перестраховочных премий, полученных российскими компаниями, постепенно растёт, и в 2015 году эта величина достигла отметки в 54 млрд. руб. (рисунок 2).



Рисунок 2 - Динамика полученной перестраховочной премии, млрд. руб. [4]

Ведущие специалисты в области страхования и перестрахования прогнозируют дальнейший рост данного показателя. Однако введение экономических санкций ведущих мировых стран в отношении РФ, часть из

которых коснулась и российского страхового рынка, сделали недоступным западный рынок перестрахования для многих российских страховщиков. До введения санкций РФ передавала 80-99% каждого риска на европейский и американский страховые рынки, сейчас она вынуждена искать альтернативные рынки: Китай, Индия, Ближний Восток, Япония, Корея [2]. Безусловно, для российского рынка поиск новых партнеров в сфере перестрахования является перспективным и выгодным направлением деятельности, который позволит развивать сотрудничество с перечисленными странами, развивать российский рынок перестрахования, однако для этого необходимо осуществить довольно значительные временные и финансовые затраты.

Помимо данной, относительно недавно возникшей проблемы, рынок перестрахования РФ достаточно долгое время функционирует в условиях таких проблем, как:

- нестабильность рынка, усугубляющаяся недостаточной развитостью. Данная проблема отражается в том, что политика андеррайтинга направлена на увеличение денежного потока, а не на получение адекватной страховой премии; что показатели капитализации российских перестраховщиков довольно низкие; что меры по увеличению уставного капитала перестраховщиков привели к сокращению конкуренции на данном рынке;

- отказ от долгосрочных проектов на перестраховочном рынке в связи с высоким уровнем инфляции и отсутствием достоверной прогнозной информации;

- отказ многих российских страховых компаний от перестрахования в связи с постоянным ростом цен на перестраховочные продукты, что приводит к снижению конкуренции на рынке и соответственно к росту цен и снижению качества оказываемых услуг;

- несовершенство законодательства, которое связано с наличием противоречий, скудностью нормативно-правовой базы по регулированию перестраховочных отношений. В этой связи в основном деятельность на рынке перестрахования ведётся на основе обычаев делового оборота;

- распространенность псевдострахования, т.н. «схем», которые преследуют своей целью не защиту рисков, а вывод денег из компании. Данная проблема особенно часто встречается в перестраховании грузов и имущества юридических лиц. Однако в последние годы наблюдается постепенное снижение доли «схем» на российском перестраховочном рынке (рисунок 3) [4].

Для решения названных проблем необходимо принять следующие меры:

- создать государственную перестраховочную компанию. Идея создания государственной перестраховочной компании неоднократно обсуждалась на протяжении всей истории коммерческого страхования в России. Особую актуальность она получила в последние годы в результате введения режима санкций. Российские страховщики столкнулись с проблемами перестрахования отдельных рисков за рубежом и с невозможностью их перестрахования в нашей стране из-за недостаточного объема внутренней емкости [7].

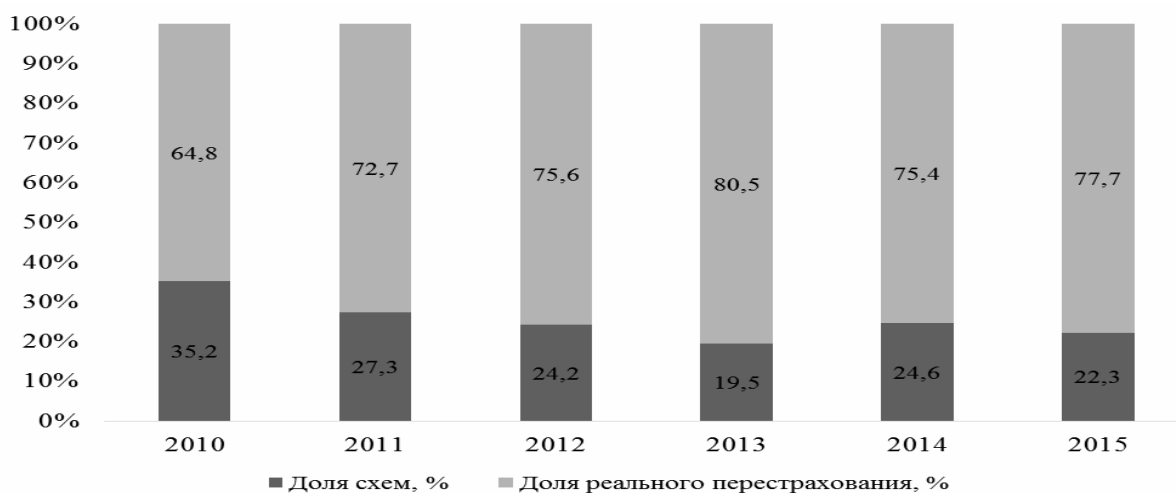


Рисунок 3 – Структура российского перестраховочного рынка, % [4]

Путем создания государственной перестраховочной компании, уставный капитал которой, по словам специалистов в данной области, будет составлять 71 млрд. руб., Центральный Банк РФ намерен решить проблему размещения рисков санкционных клиентов и одновременно усилить контроль за выводом средств через перестрахование [6];

- усовершенствовать законодательную базу путем принятия нормативных актов, соответствующих мировому опыту, а также путем корректирования и дополнения уже существующего российского законодательства в области перестрахования с учетом особенностей функционирования российского рынка перестрахования;

- создать качественные маркетинговые инструменты для изучения и анализа рынка, потребностей перестрахователей; кроме того, необходимо разработать новые страховые продукты, ориентированные на потребности организаций;

- объединить несколько российских страховых компаний для создания национальной страховой ёмкости по типу пуловых соглашений;

- осуществлять заблаговременное информирование участников перестрахования о новых возможностях и рисках системы;

- осуществлять поиск новых рынков перестрахования в условиях санкций, в частности нужно обратить внимание на страны Азии, имеющие большой потенциал в сфере перестрахования;

- изучать, анализировать и внедрять в РФ опыт организации рынка перестрахования западных стран, которые достигли значительных положительных результатов в своей деятельности, начали свое развитие задолго до зарождения российского;

- повышать активность борьбы со «схемами» страхового регулятора и иных государственных служб [8].

Помимо вышесказанного, эксперты видят возможность решения практически всех названных проблем в рамках Таможенного союза, БРИКС и ШОС.

Таким образом, российский рынок перестрахования является важным звеном экономики, однако испытывает значительные сложности в своём функционировании и дальнейшем развитии. Поэтому идея ограниченного государственного вмешательства является разумной. Отечественный рынок перестрахования должен направить все свои усилия на анализ и преодоление имеющихся проблем, а государство должно ему в этом оказать посильную помощь.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27.11.1992 N 4015-1-ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [Электронный ресурс] - Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Васюкова Л.К., Шевлякова Е.С. Перспективы сотрудничества России и Китая по перестрахованию рисков // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – №1(53). – С. 131-134.
3. Годин, А. М. Страхование : Учебник / А. М. Годин, С. Р. Демидов, С. В. Фрумина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 504 с.
4. Рынок перестрахования в 2014-2015 гг: номинальный рост. URL: <http://www.raexpert.ru>.
5. Страхование дело: Учебное пособие / Л.Г. Скамай; Министерство Образования и науки РФ. ГУУ - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 300 с.
6. ЦБ запускает импортозамещение в перестраховании [Электронный ресурс].– Режим доступа:<http://www.kommersant.ru/Doc/2753521>.
7. Через третьи руки [Электронный ресурс].– Режим доступа:<http://rg.ru/2015/08/04/strahovka.html/>.
8. Шевлякова Е. С. Состояние рынка перестрахования России и тенденции его развития в условиях санкций // Молодой ученый. 2015. № 17. С. 482-484.

РАЗДЕЛ 2. ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ

Агарков В.В.

Московский гуманитарно-экономический институт, г. Москва

РАЗВИТИЕ НАПРАВЛЕНИЙ СТРАХОВАНИЯ КРЕДИТА В РФ

Аннотация: В данной статье рассматриваются тенденции развития направлений страхования кредита в РФ. Институт страхования содержит в себе разнообразие сфер жизни общества и государства.

Abstract: This article looks at trends in the areas of credit insurance in the Russian Federation. Insurance Institute contains a diversity of spheres of society and the State.

Ключевые слова: страхование, кредит, страховые услуги, страховая компания.

Keywords: insurance, credit insurance, the insurance company.

Страхование является одним из видов необходимой общественно полезной деятельности, при которой граждане и организации заранее страхуют себя от неблагоприятных последствий в сфере их материальных и личных нематериальных благ путем внесения денежных взносов в фонд страховщика, а это лицо при наступлении страхового случая выплачивает за счет фонда страхователю или другому лицу страховую сумму [1, 2].

Актуальность и важность темы страхования в РФ заключается в том, что институт страхования содержит в себе разнообразие сфер жизни общества и государства, что не может быть не отмеченным.

Не вызывает сомнений, что жизнь каждого из нас с каждым годом оказывается всё больше связанной с банковской, финансовой сферой. Несколько персональных кредитных карт в кошельке, оформление потребительского кредита прямо в торговом центре, размещение депозитов в двух и более банках – сегодня скорее норма, чем исключение. Страхование ипотечного кредита, страхование жизни при получении другого типа займа в значительной сумме, с длительным сроком погашения – тоже норма, а не исключение.

Страхование при получении кредита – это добровольная услуга, отказаться от которой вправе каждый заемщик [1, 3]. А если вы уже получили кредит, то можете расторгнуть имеющийся договор страхования на законных основаниях. Это позволит немного сэкономить, не переплатив по оставшейся сумме. Однако банки неохотно сотрудничают с такими клиентами, предпочитая не выдавать кредит. Это не законно, но компания вправе не объяснять причину отказа, поэтому повлиять на решение в данном случае не получится. Но, оформляя договор страхования, вы становитесь гораздо более привлекательными в глазах кредитного комитета банка. Страхование

необходимо, прежде всего, банку. Кредиторы страхуют свои риски, связанные с потерей работоспособности заемщика [4, 5, 6].

На сегодняшний день существует четыре основных вида страхования, которые имеют значение при кредитовании и входят в интересы банка и заемщика.

Во-первых, это страхование жизни и здоровья. Полис такого вида страхования в случае тяжёлого заболевания или кончины заемщика даёт право заемщику погасить остаток долга перед банком за счёт страхователя.

Во-вторых, это страхование от потери работы. Полис такого страхования даёт возможность страхователю не уплачивать остаток долга по кредиту.

В-третьих, это страхование залогового имущества. Например, машины, недвижимости, оборудования. При уничтожении или повреждении предмета залога банк имеет право на компенсацию просроченных заемщиком взносов.

И, наконец, это страхование титула. Речь идёт о страховании риска утраты права собственности. Применяется при ипотеке, когда сделка является недействительной или по решению суда отменяется право собственности [4,7,8].

Стоимость страхования может быть фиксированной или составлять процент от суммы кредита. Например, в «Райффайзенбанке» это 0,29 % займа, в «Юниаструм Банке» – 0,157-0,41 % от первоначальной суммы кредита в месяц (в зависимости от суммы кредита и выбранной программы страхования). «Альфабанк» попросит с заемщика за страховку 2,4-10,8 % в год при страховании жизни и 6,8-15,2 % при комплексном страховании жизни, здоровья и потери дохода. Компания «ВТБ Страхование», к услугам которой рекомендуется обращаться заемщикам «Банка Москвы», определяет стоимость страховки в процентах от суммы, которую получит заемщик при наступлении страхового случая. Предлагаются две программы: «Базовая» (страховые случаи – инвалидность, смерть или временная нетрудоспособность) за 0,36 % страховой суммы в месяц и «Премиум» (включает помимо названных страховых случаев потерю работы) за 0,4 % в месяц [5,7,8].

Опрометчиво думать, что стоимость страховки одинакова в любой страховой компании. Стоимость страховки различается и зависит от условий определённого банка, а также от кредитной программы. Страховые услуги – это такой же сегмент рынка, как и любой другой, так что условия у разных поставщиков могут существенно отличаться. Возможность выбора есть далеко не всегда – банк может работать с одной конкретной компанией.

Минусами страховки можно считать ограничение списка страховых компаний, с которыми можно заключить договор при оформлении кредита [3,6].

Плюсы страхования кредитов в том, что во всевозможных ситуациях страховые компании в некоторой степени покроют убытки или погасят весь долг. Очевидно, что никто сугубо не жаждет охотой оплачивать вашу страховку, но нельзя говорить, что страхование при оформлении кредита – это только зло. Рассмотрим проблему иначе.

Если с заёмщиком действительно что-то случится? Все же тяжёлые болезни, летальный исход, увольнение и прочие возможные происшествия жизни случаются регулярно, гораздо чаще, чем нам самим хотелось бы. Так почему бы не попытаться оформить себе договор страхования на собственном жизненном пути и, тем самым, минимизировать риск невыплаты кредита? Ведь, оказавшись на больничной койке, вы надолго потеряете способность выплачивать даже минимальные суммы, положенные по договору. Кроме того, приостановление оплаты по кредиту спровоцируют начисление штрафов и пени. А заключение договора страхования при наступлении страхового случая разрешит данную ситуацию, главное, не забыть сообщить об этом банку и страховой компании.

При более тяжёлом случае (смерть заёмщика) бремя оплаты по кредиту перепадет на плечи родных и близких. Правда, важно помнить одно правило: дальнейшую выплату кредита берут на себя только наследники умершего заёмщика.

Страхование кредита – не «абсолютное зло», «бесполезное принуждение». Это показатель ответственности заёмщика, действительно полезная мера предосторожности. Поэтому многие специалисты сегодня говорят о необходимости разработки законодательства для введения обязательного страхования банковских кредитов. Как видно, страхование кредита неправильно воспринимать лишь как навязываемые дополнительные расходы и хлопоты [4,5]. Следовательно, не нужно возмущаться или категорически отказываться. Это нужная и полезная не только для банка, но и для заёмщика услуга. Следует лишь выбрать оптимальный вариант страхования за счет анализа конкретных кредитных программ, предложений банков, страховщиков.

Таким образом, страхование кредита может быть выгодным. Более того, страховка даёт больше уверенности, а значит, является для клиента дополнительной финансовой «подушкой безопасности».

Список литературы

1. Агаркова Л.В., Шматко С.Г., Подколзина И.М. Финансовая безопасность страхового рынка России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63-1). С. 913-917.

2. Агаркова Л.В., Шматко С.Г., Агарков В.В. Efficiency measures of protection of financial security insurance market Russia // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 4. С. 14-18.

3. Агаркова Л.В., Шматко С.Г., Агарков В.В. Инвестиционная политика как фактор повышения конкурентоспособности страховых компаний // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 4.

4. Глотова И.И., Санкина К.С. Основные тенденции развития страховой отрасли в Российской Федерации / В сборнике: Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2015 сборник научных статей 4-й Международной

молодежной научной конференции в 4-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2015. С. 84-88.

5. Доронин Б.А., Глотова И.И. Совершенствование механизма агрострахования в Ставропольском крае // Экономика и предпринимательство. 2016. № 7 (72). С. 250-252.

6. Подколзина И.М. Основные направления финансовой безопасности в сфере страхования / В сборнике: Социальные, гуманитарно-экономические и юридические науки: современные тренды в изменяющемся мире. Международная научно-практическая конференция. Ставропольский филиал «Московский гуманитарно-экономический институт». 2015. С. 44-49.

7. Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. Страхование, как метод снижения банковских рисков // Экономика. Бизнес. Банки. 2015. № 2 (11). С. 135-143.

8. Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. Страхование как основной метод регулирования сельскохозяйственных рисков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 35. С. 19-26.

Аникина П. Е.

Кемеровский государственный университет, г. Кемерово

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: рассмотрено ипотечное страхование, а именно его современное состояние, текущие проблемы и будущие перспективы. На основе проведенной работы сделаны выводы по дальнейшему развитию данного сегмента страхования в Российской Федерации.

Abstract: This article discusses mortgage insurance, namely, its current status, current issues and future prospects. On the basis of the work done on the findings dalneyemu development of this insurance segment in the Russian Federation.

Ключевые слова: ипотека, страхование, кредиты, банки, кредиторы

Key words: mortgage, insurance, loans, banks, lenders

Развитие рынка ипотечного страхования неразрывно связано с будущими перспективами рынка ипотечного кредитования, для которого, как показано в таблице 1, финансовый кризис 2015 года стал настоящим испытанием на прочность [2].

Такой резкий спад в данном секторе обусловлен не только экономическим кризисом, но и рядом событий внутренней политики.

Вплоть до 16 декабря прошлого года можно было говорить о положительной динамике ипотечного сектора. Например, о том, что банки постоянно расширяют перечни аккредитованных новостроек и предлагают различные преференции именно по кредитам такого рода. У некоторых ведущих ипотечных банков доля ипотечных кредитов, направленных на покупку жилья на этапе строительства, составляет от 50% до 70%.

Однако 16 декабря Центральный Банк повысил ключевую ставку до 17 %. И буквально, за несколько дней ситуация на рынке ипотеки изменилась кардинально, а ставка по ипотеке предсказуемо вышла на уровень 17-29 %. По большому счету поднятием ключевой ставки до 17% Центральный Банк существенно подорвал рынок ипотеки. Основная часть банков, предлагали ставки около 18-25%. Это огромные проценты. Разумеется, кредитование застройщиков соответственно тоже приостановилось, так как займы стали очень дорогие - до 30% [3].

Таблица 1 - Показатели ипотечного кредитования ведущих банков России 2013-2015гг.

Итоги 2015 года		Итоги 2014 год		Итоги 2013	
Банк	Объем, млн. руб	Банк	Объем, млн. руб	Банк	Объем, млн. руб
Сбербанк	661 800	Сбербанк	920982	Сбербанк	629761
ВТБ 24	198 368	ВТБ 24	350718	ВТБ 24	243336
Россельхоз	37 748	Газпромбанк	63262	Газпромбанк	78198
Группа Societe Generale	10244	Россельхоз	53832	Дельтакредит	28135
Банк Москвы	28274	Банк Москвы	33796	Связь-банк	17906
Газпромбанк	26839	Дельтакредит	32936	Росбанк	17606
Абсолют	14973	Связь-банк	23974	Райффайзенбанк	17200
Санкт-Петербург	13189	Росбанк	19069	Банк Москвы	14706
Возрождение	11189	Абсолют	16048	Возрождение	14454
Связь-Банк	10566	Санкт-Петербург	15595	Уралсиб	13388

Кризис 2008-2009 годов показывает, что усугубление экономических проблем неизбежно приводит к массовым дефолтам. В дальнейшем весьма вероятно, что следующим событием станет падение цен на жилье. Банкам предстоит решить следующую проблему: либо обратиться взыскание на залог и столкнуться с риском, что полученных от продажи средств не хватит на погашение кредита, либо реструктуризировать кредит и столкнуться с дефолтом, а, значит, в перспективе понести еще больший убыток.

Следовательно, главный риск по ипотеке в кризисные годы, а именно риск получения убытка при дефолте заемщика, можно снять за счет страхования ипотечных обязательств заемщика, то есть ипотечного страхования.

Страховой полис реализуется, если заемщик не имеет возможности продолжать гасить кредит. В том случае заемщику достаточно продать залог, чтобы решить проблему задолженности перед банком.

Согласно исследованию Финансового университета при Правительстве РФ, кредитор сможет рассчитывать на полное погашение задолженности только когда кредит составляет менее 62 процентов от стоимости залога. По официальной статистике, после продажи залога примерно в половине случаев заемщики остаются должны около 35% от суммы кредита.

Но следует учесть что "идеальный" для банков уровень первоначального взноса составляет примерно 40% стоимости приобретаемого жилья, что является неподъемным для преобладающей части предполагаемых заемщиков. Банки вынуждены идти на существенный риск снижая сумму первого взноса на 20 и более процентов.

За счет ипотечного страхования снижение первоначального взноса заемщика происходит с минимальным риском для кредитора, поскольку механизм ипотечного страхования предусматривает возможность для страховщика накопить запас ликвидности и капитала в случае наступления кризиса в период экономической стабильности. Прочие инструменты диверсификации кредитного риска предложить этого не могут.

Но существуют и противники развития инструментов защиты граждан, которые используют доводы, что заемщики не захотят тратиться на такую страховку.

И действительно, в период кризиса население начинает активно экономить собственные средства и потому многие при получении ипотечного займа стараются всеми силами избежать определенных пунктов, таких как, например титульное страхование или страхование собственной жизни и здоровья, ограничиваясь лишь обязательным страхованием залога.

Однако в пользу комплексного ипотечного страхования говорит тот факт, что снижение риска позволит банку существенно опустить и процентную ставку, и сумму первоначального взноса по ипотеке. Ради этого заемщики готовы платить, и примером тому служат продажи комплексных ипотечных продуктов, включающих обязательное условие страхования жизни. В России подобные программы выбирает большинство ипотечных заемщиков, исходя из того, что ставки по кредитам со страховым полисом гораздо ниже. И, как подтверждает рыночная отечественная и зарубежная практика, ради низкого первоначального взноса заемщики готовы платить более высокие проценты.

Подводя итог можно сказать, что текущее состояние рынка ипотечного страхования нельзя оценивать как критическое. Проводимая политика ЦБ РФ, санкционные ограничения, падение курса национальной валюты и многие другие экономические факторы нанесли значительный урон сегменту ипотечного кредитования, однако он продолжит свое развитие, но, возможно, гораздо медленнее, чем в докризисные годы.

Основные проблемы ипотечного страхования в РФ на данный момент связаны с нестабильной политической и экономической обстановкой. Прежде всего, значительно снизилось количество заемщиков.

Кроме того, учитывая нестабильность обстановки, следует в ближайшее время ожидать значительного повышения процентных ставок по всем видам ипотечного страхования. Это обусловлено повышением случаев несвоевременного внесения платежей по ипотеке, или же отказов их выполнять.

Об этом говорит растущая доля просроченных взносов по кредитам, динамика которых показана в таблице.

Таблица 2 - Показатели ипотечного кредитования

Год	Количество предоставленных кредитов, единиц	Объем предоставленных ипотечных кредитов, млн.руб.	Задолженность по предоставленным ипотечным кредитам, млн.руб.	
			Всего	В том числе просроченная
На 01.01.2013	690 050	1017 316	1874 345	27 533
На 01.01.2014	823 175	1338 731	2536 869	25 443
На 01.01.2015	1012 064	1753 294	3391 888	28 954

Другими словами, в такой ситуации то, что ранее была оформлена страховка – выгода банка, поскольку даже если он не получает средств по займу от заемщика, он получит их от страховой компании.

По этой причине все больше банков приходит к тому, чтоб заключать с клиентом единых договор ипотечного страхования, в котором прописываются все возможные страховые случаи. И длительность такого договора равна длительности кредита.

Если взглянуть немного с иной точки зрения, нельзя сказать, что страховой договор выгоден исключительно банку. Ведь, если страховка выдается на всю стоимость приобретаемой недвижимости (а не только на часть, которую доплачивает банк), то заемщик при наступлении страхового случая получает выплату в размере, соответствующую его доле в стоимости жилья (тот самый первый взнос). Кроме того, не следует забывать и о том, что страховой полис покрывает расходы банка. Соответственно, в случае утраты платежеспособности клиента банк получит свои средства обратно. Но при этом и сам клиент не останется без недвижимости. А это крайне важно [4].

Ипотечное страхование активно развивается в большинстве стран мира. Россиянам оно не нравится потому, что является, по сути, дополнительной тратой средств при и так значительных взносах за ипотеку.

Также серьезными проблемами российского страхового рынка, ограничивающими развитие ипотечного страхования, являются крайне низкие показатели капитализации и финансовой устойчивости страховых компаний и отсутствие у большинства страховых компаний оценки международных рейтинговых агентств. Совмещение различных направлений деятельности по страхованию повышает риски перекрестного субсидирования и в условиях финансовой неустойчивости ведет к повышению вероятности неисполнения обязательств.

Решением указанной проблемы может являться внесение изменений в законодательство в части выделения ипотечного страхования в отдельный вид (по аналогии со страхованием жизни) и установление для компаний по ипотечному страхованию специфических требований, в первую очередь по обеспечению монотипности услуг и финансовой устойчивости. Однако указанные правки целесообразно вносить после накопления достаточных статистических данных, отсутствие которых можно также выделить в еще одну существенную проблему данного типа страхования.

Еще одной важной проблемой в развитии ипотечного страхования в России является вопрос негативного отбора и создания условий, в которых ипотечное страхование обеспечивает покрытие всех кредитов с низким первоначальным взносом. Для этого можно воспользоваться международной практикой, при которой широко применяют экономическое стимулирование кредиторов и заемщиков, путем предоставления различного рода налоговых вычетов, изменения требований к капиталу, установления соответствующих требований при приобретении кредитов на вторичном рынке, требований при секьюритизации ипотечных кредитов.

Представители страховых компаний не исключают, что сложившаяся на мировом рынке тяжелая ситуация может привести к созданию ряда новых страховых продуктов, касающихся возможности страховать дефолт заемщиков или страхования первоначального взноса по кредиту. Потребность в подобных видах услуг, которые активно используются в западных странах, есть, однако пока, участники рынка относятся к новым предложениям с большой осторожностью [5].

И так как наблюдается тренд на снижение процентных ставок, и положительный прогноз на снижение уровня инфляции, который отражается на рублевых ставках, можно заключить, что ставки в ближайшем будущем не будут повышаться. Более того, так как механизм ипотеки несколько инерционный, имеет место отложенный эффект, в связи с этим результаты снижения ставок будут наглядно видны по прошествии некоторого времени. Это все и обуславливает тенденцию к росту спроса на ипотечные кредиты, следовательно, чем больше кредитов будет выдано, тем больше страховых договоров ипотечного страхования будет заключено.

Появятся новые страховые продукты и их модификации. В свою очередь, появление новых страховых продуктов потребует усиление роли андеррайтеров, а затем и «двойного» андеррайтинга, то есть необходимо будет каждой стороне проводить собственные процедуры андеррайтинга.

Усилится роль банков с государственной поддержкой и банков с крупной долей иностранного капитала, так как будут выбираться только финансово устойчивые организации для участия в системе ипотечного кредитования.

На данный момент многие ведущие банки, как видно на рисунке 1, предлагают социальные программы по приобретению жилья в ипотеку, условия которых являются самыми выгодными за последние 5 лет.

Программа/банк	Процентная ставка	Сумма, руб	Мин. взнос	Срок
«Ипотека с государственной поддержкой» Московский Индустриальный Банк	10—11,9%	до 8 млн.	20%	до 30 лет.
«Ипотека с государственной поддержкой» Газпромбанк	11,5—12%	0,3-8 млн.	20%	до 30 лет.
«Новостройка — субсидирование» Открытие	11,55—11,95%	0,5-8 млн.	30%	до 30 лет.
«Ипотека с государственной поддержкой» Сбербанк России	11,9%	до 8 млн.	20%	до 30 лет.
«Квартира в новостройке» Райффайзенбанк	14,9—18,95%	до 26 млн.	15%	до 25 лет.

Рисунок 1 - Программы по ипотечному кредитованию

Для ипотечного страхования - это огромный толчок к развитию, ведь данные программы предполагают обязательное заключение договора именно на комплексное ипотечное страхования.

О развитии рынка ипотечного кредитования говорит также то, что согласно прогнозам Минэкономразвития, объем выдаваемых в России ипотечных жилищных кредитов вырастет к 2020 году до 2,8 трлн. рублей в год. При этом уже к концу следующего года объем выдаваемых в стране ипотечных жилищных кредитов составит 935 млрд. рублей в год, а в 2012 году – 1,6 трлн. рублей.

Если прогнозы Минэкономразвития сбудутся, то рынок ипотечного страхования принесет компаниям немалую прибыль, ведь сегодня при оформлении кредита страхование приобретаемой недвижимости и жизни заемщика считается обязательным.

Еще одним поводом для развития ипотечного страхования послужил пересмотр законодательной базы.

До недавнего времени ипотечное страхование в России не могло полноценно развиваться из-за несовершенства правовой основы. В 2014 году это было исправлено. Страховой случай получил строгое определение, внедрены инструменты защиты граждан и сформирован надлежащий баланс интересов кредиторов и заемщиков.

Кроме того государство выступает гарантом надежности таких договоров. Перестраховкой ипотечных кредитов, как правило, занимается государственная компания АИЖК, которая принимает на себя основную часть кредитного риска.

В новой редакции закона об ипотеке(залоге недвижимости), в пятой главе, указано, что долг заемщика прекращается после страховой выплаты, даже если страховой выплаты не хватило на покрытие всех обязательств кредитора [1]. То есть банку необходимо провести серьезные расчеты, чтобы подобрать заемщику наиболее оптимальное страховое покрытие и не остаться в убытке в случае его дефолта.

Данный закон также предусматривает самостоятельное страхование банком своих финансовых рисков.

Можно сделать вывод, что спрос на данные программы минимальный, прежде всего, из-за высокой стоимости страховки, а условия страхования еще требуют доработки. Кроме того страхователем выступает не заемщик, а сам банк, а значит и страховые премии придется вносить из собственных средств. Однако новые изменения, внесенные в закон об ипотеке, могут привести к тому, что спрос на данные услуги возрастет.

По прогнозам экспертов, изменения в законе повернут банкиров в сторону страхования своих финансовых рисков. Подобная ситуация складывалась на ипотечных рынках других стран. Страхование ответственности заемщика как один из видов ипотечного страхования очень недолго работало в США, но оно закономерно ушло в сторону, потому что оказалось и менее и технологичным, и более дорогостоящим, чем то страхование, которое проводится самим кредитором.

Как полноценный инструмент снижения риска невозврата кредита, ипотечное страхование теперь используется для повышения доступности ипотечных кредитов. В кризисный период ипотечное страхование может послужить отличным конкурентным преимуществом.

Но наиболее ощутимым эффектом от ипотечного страхования можно назвать возможность для банка без дополнительного риска соглашаться на реструктуризацию кредита, не доводя дело до изъятия залога. Но вот только реструктуризация может и не дать ожидаемого результата, и тогда задолженность по кредиту вырастет еще больше, а стоимость залога наоборот снизится. В конечном итоге, банковский клерк рискует только увеличить сумму убытка для банка из-за недостаточных средств от продажи залога. На основе данных выводов в 2008 году многие банки отказались реструктуризировать жилищные кредиты. Они стремились изъять залог в кратчайшие сроки, чтобы не допустить увеличения своих убытков. В результате государству пришлось создать специальное Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов, чтобы смягчить данную ситуацию.

Подводя итоги, можно сказать, что в настоящее время ипотечное страхование является одним из самых перспективных видов страхования. За последние годы были сделаны большие шаги по становлению данного направления. Изменения в законодательстве не только дали более точную установку определения комплексного страхования, но позволили страховщикам расширить данный страховой продукт. В первую очередь тем, что появилась возможность дополнительных возможностей для банка, то есть кредитор может дополнительно застраховать себя от имеющихся финансовых рисков.

Следует отметить, что существующее законодательство не предусматривает страхования заемщика кредита на случай потери им работы по независящим от него причинам, которые не связаны с утратой им здоровья, в связи с чем введение данного подвида ипотечного страхования в условиях глобального экономического кризиса представляется актуальным.

В первую очередь банки акцентируют внимание на страховании жизни и здоровья самого заемщика, так как согласно статистике именно заемщики более подвержены риску, нежели объект - залогового имущества.

В настоящее время страхование предмета ипотеки, а также жизни и здоровья залогодержателя является фактически единственным действенным механизмом защиты интересов, как залогодержателя, так и самого залогодателя, а также членов его семьи.

Серьезными проблемами российского страхового рынка, ограничивающими развитие ипотечного страхования, являются крайне низкие показатели капитализации и финансовой устойчивости страховых компаний, а также отсутствие у большинства страховых компаний оценки международных рейтинговых агентств. Совмещение различных направлений деятельности по страхованию повышает риски перекрестного субсидирования и в условиях финансовой неустойчивости ведет к повышению вероятности неисполнения обязательств.

Уровень развития ипотечного страхования напрямую зависит от уровня развития экономической системы страны и от уровня развития отдельных её элементов. Рынок банковских услуг, фондовый рынок, рынок недвижимости и рынок страхования являются взаимосвязанными и взаимозависимыми элементами единой ипотечной системы в стране. Поэтому, для дальнейшего развития этого сегмента страхового рынка необходимо комплексное решение проблем как на законодательном уровне, так и на уровне субъектов, участвующих в данном процессе на рынке страховых услуг и ипотечного кредитования в России.

Список литературы

1. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ “Об ипотеке (залоге недвижимости)” [электронный ресурс] // КонсультантПлюс – справочно-правовая система / www.consultant.ru
2. Статистика выдачи ипотечных кредитов [Электронный ресурс] // Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации. URL: http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska/ (дата обращения 26.02.2016)
3. Рынок жилья и ипотечного кредитования: итоги 2014 года. – М.: Аналитический центр АИЖК, 2015. – 64 с
4. Прохорова Д.А. Проблемы и перспективы развития ипотечного страхования в России // Молодой ученый. 2015. №11. С. 952-955.
5. Пайков А. Страхование в России: сущность и особенности современного этапа // Страховое дело. 2015. №6. С. 60

Буракова С.Е., Чикишева М.Г.

Тюменский колледж экономики, управления и права, г. Тюмень

СРАВНЕНИЕ ДЕПОЗИТНОГО ВКЛАДА И НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Аннотация: в данной статье изучен механизм накопительного страхования жизни, представлены преимущества накопительного страхования, и дается сравнение депозитного вклада и накопительного страхования жизни.

Abstract: this article studied the mechanism of life insurance, advantages of insurance, and compares the Deposit and life insurance.

Ключевые слова: страхование, накопительное страхование жизни, вклад, риск.

Key words: insurance, life insurance, contribution, risk.

Накопительное страхование в настоящее время является финансовой защитой денежных отношений.

Накопительное страхование жизни — это финансовый продукт, который сочетает в себе элемент страхования жизни и здоровья и программу накопления, сохранения и приумножения капитала.

Суть использования данного продукта является обеспечение финансовой безопасности вам или человека и его семье в случае не предвиденных ситуаций, таких, как смерть или потеря трудоспособности, а также получение накопленной суммы вместе с инвестиционным доходом по окончанию действия договора полностью или в виде ренты.

В зарубежных странах без страхования не обходится ни один шаг в жизни человека, где есть хоть какой-то риск. На западе страхуется буквально всё: жизнь, здоровье, недвижимость, автомобили, вклады и т. д. У нас в России индустрия страхования еще только развивается и наращивает обороты. В основном люди страхуются только, когда без страховки не обойтись. У нас еще люди не привыкли самостоятельно защищаться от непредвиденных ситуаций с помощью страхования [3].

По сравнению с рисковым страхованием жизни, накопительное страхование жизни, предоставляет возможность не только застраховать жизнь, но и реализовать долгосрочные финансовые цели для себя или своих близких.

Категории людей, которым актуально накопительное страхование жизни:

- тем, кто приносит в семейный бюджет основную часть дохода. Этот человек является кормильцем семьи, и он должен быть застрахован;
- тем, кто решил создать капитал для своих детей (на совершеннолетие, на образование или другие цели);
- тем, кто хочет сформировать солидный капитал при выходе на пенсию;
- тем, кто не может себя дисциплинировать, кому сложно регулярно откладывать, экономить и инвестировать деньги, но кого волнует его финансовое будущее и защита его близких;
- тем, кому нужны гарантии сохранности его капитала.

Смешанное страхование жизни - главный элемент накопительного страхования, который включает в себя 2 страховых риска:

- Смерть застрахованного по любой причине;
- Дожитие застрахованного до окончания срока страхования;

Пример, который показывает в чем особенность накопительного страхования жизни.

Застрахована женщина Лукиных Светлана Васильевна работает администратором в строительной компании, год рождения 22 января 1974 до 65 лет. По накопительной программе включены следующие страховые риски:

- Дожитие до окончания срока страхования
- Уход из жизни в результате НС
- Постоянная полная/частичная нетрудоспособность в результате НС.

Форма оплаты взносов 1 раз в полгода в сумме 15000,0 рублей.

Таблица 1- Параметры страховой защиты

Программа/Страховой риск	Страховая сумма, руб.	Страховой взнос, руб.
Дожитие до окончания срока страхования	654 268	15000,0
Уход из жизни по любой причине	Возврат взносов	
Уход из жизни в результате НС	1 308 536	
Постоянная полная/частичная нетрудоспособность в результате НС	До 1 308 536	

Любое страховое обеспечение может быть выплачено Выгодоприобретателю в виде единовременной выплаты, по одному из нижеперечисленных вариантов.

Таблица 2 - Размер единовременной выплаты по годам

Страховое Обеспечение	Едино-Временная Выплата, руб.	Аннуитет (ежемесячно, руб.) - период гарантированной выплаты, лет			
		0	10	15	20
Гарантированная страховая сумма	654 268	3 435	3 337	3 212	3 029
Ожидаемая выплата 4/4	1 156 227	6 070	5 897	5 677	5 353
Ожидаемая выплата 6/6	1 809 197	9 498	9 227	8 883	8 377

Таким образом, клиент или его близкие гарантированно получат страховую выплату по договору страхования. Либо клиент своими страховыми взносами создаст капитал, и получит его в конце срока действия договора. Если он уйдет из жизни, то тогда близким будет выплачено страховое возмещение, предусмотренное договором.

В таблице 3. представлено сравнение депозитного вклада и накопительного страхования жизни.

Таблица 3 - Сравнение депозитного вклада и накопительного страхования жизни

Банк	Страховая компания
<p><u>Срок:</u> не более 5 лет (краткосрочный характер)</p> <p><u>Суть программы:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Клиент открывает вклад на срок, указанный банком, и по мере возможности этот вклад пополняет. На период вклада банк гарантирует определенный % доходности, но оставляет за собой право пересматривать % ставку (например, 1 раз в год). • Размер и периодичность взносов зависит от желания и возможностей клиента; • По окончании срока вклада клиент получает накопленную сумму + банковский процент <p><u>Обязательства перед клиентом:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Сохранить и приумножить деньги клиента 	<p><u>Срок:</u> от 5-40 лет (долгосрочный характер)</p> <p><u>Суть программы:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Клиент оформляет страховой полис, в котором указывается срок его действия и гарантированный размер страховой суммы. В эту сумму включается гарантированная доходность (на уровне 3,5%). • Размер и периодичность страховых взносов зафиксированы страховым полисом; • По окончании срока действия полиса клиенту выплачивается страховая сумма, указанная в полисе +дополнительный инвестиционный доход. <p><u>Обязательства перед клиентом:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • При наступлении страхового случая — обеспечить клиенту гарантированные страховые выплаты.

Преимущества накопительного страхования жизни (НСЖ):

➤ Полученный гарантированный и ожидаемый доход в рамках программы накопительного страхования жизни не облагается налогами. Если страховую выплату за страхователя получают наследники или выгодоприобретатель, их доход не делится с государством (исключение составляют договоры с иностранными СК, не имеющими регистрации на территории РФ) [5].

➤ В отличие от депозитного договора в договоре НСЖ наследники прописываются в обязательном порядке и получают страховую сумму по письменному распоряжению застрахованного лица, а не по решению суда. Стать же наследником депозита сложнее: получить накопления можно только по истечении 6 месяцев и после уплаты соответствующей суммы налогов.

➤ Для договора НСЖ предусматривается вероятность потери трудоспособности. Даже при самом печальном исходе (инвалидности или смерти) страховая компания гарантирует накопление суммы, указанной в полисе. Если платежи перестают поступать по причине, предусмотренной договором, тогда СК из собственных резервов покрывает эту разницу.

➤ Договора НСЖ заключаются на срок от 5 до 40 лет и практически не имеют возможности расторжения без потери начисленного дохода. А это уже косвенная гарантия, что необходимая сумма все-таки будет накоплена.

➤ По договорам НСЖ предоставляется возврат 13% НДФЛ от суммы оплаченного годового платежа [1].

- Рассмотрим ситуацию:

Светлана и Алексей в браке уже 7 лет. У них двое детей, старший недавно пошел в первый класс.

Глава семьи часто бывает в командировках. Его заработок - основная часть семейного бюджета. Он принял решение открыть программу накопительного страхования и ежегодно откладывать детям на высшее образование и за 10-15 лет накопить по 350 000,0 рублей каждому.

Таблица 4 - Расчеты по накопительному страхованию жизни

Критерии	СБЕРБАНК	ИНГОССТРАХ	РГС	ЭРГО
Срок действия	3 года	15 лет	15 лет	15 лет
Смерть до срока окончания программы		✓	✓	✓
Дожитие до срока окончания программы	✓	✓	✓	✓
Страховая сумма, руб.	10 000,0	700 000,0	700 000,0	700 000,0
Сумма в случае дожития клиента до окончания программы	10843,18 руб.	700000,0 руб. + %	681000,0 руб. + %	690400,0 руб. + %
В случае смерти клиента	10000,0	725 763,0	700000,0	700000,0

В таблице представлены расчеты по накопительному страхованию жизни. Были взяты расчёты в страховых компаниях Ингосстрах, Росгосстрах (РГС) и ЭРГО. Расчёты по накопительному страхованию жизни сравниваются с депозитным вкладом Сбербанка по различным критериям. В результате расчётов выяснилось, что долгосрочные программы НСЖ более разнообразные, а также включают такие риски как:

- вероятность банкротства СК / отзыв лицензии / закрытие дочерних филиалов в стране;
- обесценивание денег на длительных сроках от 15 лет при скачках инфляции;
- существенные материальные потери при досрочном расторжении договора.

Абсолютно все риски носят вероятностный характер.

Многие страховщики, при расчетах необходимой “подушки безопасности”, формируемой с помощью накопительного страхования жизни берут за основы ежемесячные расходы человека.

Допустим, совокупный ежемесячный расход составляет 30 000 рублей в месяц. Соответственно примерный годовой расход такого человека составит 360 000 рублей. Значит, для создания необходимой “подушки безопасности”, потребуется аналогичная сумма денег.

Сделав необходимые расчеты можно прийти к таким цифрам:

Для получения страховой суммы в размере 380 000,0 рублей, требуется ежегодный взнос 25 000 рублей на протяжении 26 лет, до того момента застрахованное лицо не выйдет на пенсию. При этом очень важно то, что

застрахованный может получить страховую выплату в полном объеме (380 000 рублей), сразу после первого взноса.

То есть, даже не накопив нужной суммы, с первых месяцев можно рассчитывать на полную сумму выплат, которую предстоит накопить.

В случае если страховой случай не наступит, то в конце срока есть два варианта:

1. Забрать всю накопленную сумму;
2. Получать пожизненную ежемесячную пенсию.

Это одно из основных преимуществ накопительного страхования жизни, так как позволяет составить гарантированный финансовый план для любого человека, что гораздо сложнее сделать в случаях с инструментами фондового рынка [3].

К большим плюсам данной страховки можно отнести и полную сохранность средств страхования, поскольку эти выплаты не подлежат конфискации, не делятся при разводе и других обстоятельствах.

В случае смерти застрахованного лица, наследником всех причитающихся выплат станет лицо, которого указал сам страхователь, если это не было указано в договоре, тогда выгодоприобретателями становятся прямые наследники.

Нельзя не отметить еще одно немаловажное преимущество страхования жизни, которое волнует всех, кто вкладывает свои средства. Этот сегмент страхового рынка тщательно регулирует Центральный Банк Российской Федерации, поэтому даже в случае банкротства страховщика все вложения гарантировано будут возвращены страхователю.

В 2015 году россияне получили право на социальные налоговые вычеты при заключении долгосрочных договоров страхования жизни. Страховщики добивались этих поправок более пяти лет. В долгосрочной перспективе налоговые вычеты могут стимулировать приток средств в страхование.

Специалисты полагают, что информирование населения о перспективах страхования жизни, поможет развитию данной сферы и улучшит материальное состояние самих граждан.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Пастухов Б.И. Развитие законодательного регулирования долгосрочного страхования жизни // Финансы. 2007. N 10. С.43.
3. Сафуанов Р.М. Проблемы страхования жизни и здоровья граждан, работающих по найму у физических лиц // Финансы. 2008. N 11. С.17.
4. Архипов А. Обеспечение прав страхователей и застрахованных в системе личного страхования // Страховое дело. 2008. N 6. С.48.
5. Глебов Ж.А. Российский рынок долгосрочного страхования жизни в контексте международных показателей / Ж.А.Глебов, А.И.Маскаева // Финансы и кредит. 2011. № 29. С. 63-66.
6. Липатова Д. Страхование жизни: пока рано радоваться // Эксперт. 2011. № 36. С. 136-139.

Дьяченко С.А., Невструева Н.О.

*Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж
Российская академия народного хозяйства и государственной службы, г. Орел*

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ НА СБЕРЕЖЕНИЯ И СТАХОВАНИЕ ВКЛАДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: В данной статье анализируется теоретическая основа инфляции и её влияние на процентные ставки по вкладам. Выделяют также недостатки инфляции для человека. На фоне высокой инфляции уменьшается доходность по вкладам, поэтому лучше вложить на депозит под ставку, примерно равной уровню инфляции или выше.

Abstract: this paper analyzes the theoretical basis of inflation and its impact on interest rates on deposits. There are also disadvantages of inflation for a person. On the background of high inflation decreases the return on deposits, so it is better to invest on Deposit at an interest rate approximately equal to the rate of inflation or higher.

Ключевые слова: инфляция, вклады, ставка, банки, доходность.

Key words: inflation, Deposit rate, banks, the yield.

В течение длительного времени инфляция была серьезной проблемой мировой экономики. Экономические реформы, открытость рынка, высокая скорость прогресса сотворили со странами мира чудо. Но именно из-за этого быстрого темпа развития наша страна столкнулась с проблемой инфляции, для решения которой было избрано увеличение цен и введение индекса потребительских цен. При изучении инфляционных процессов будем опираться на метод математического моделирования [1-4].

Инфляция – это чрезмерный рост денежной массы, который, в свою очередь, приводит к продолжающемуся увеличению цен. По М. Фридману, «общий рост цен называется инфляцией». Ф. Хайек более четко выразил свою точку зрения: «само слово инфляция означает, что чрезмерное количество валюты, аномальный рост цен формируют закон». В его определении инфляция обозначается как количество эмитированной валюты в результате самой инфляции и роста цен. Но инфляция, вызванная другими причинами, не может называться инфляцией. Инфляция – это рост цен в связи с повышением затрат на производство.

По состоянию на начало мая 2015 году инфляционный уровень оценивается в 16,4%. Для сравнения, на начало апреля он составлял 16,9%. Причиной снижения стало падение цен на овощи и фрукты на 3,7% в апреле. В Минэкономразвития считают, что инфляция еще поднимется за лето до 17,5%, а по итогу всего года составит 12,4%. Согласно прогнозам Центробанка РФ, уровень (индекс) инфляции в 2016 году, снизится ориентировочно до 8% , приблизительно такой же прогноз, а именно 7-8% обещает и Минэкономразвития. В свою очередь, эксперты МВФ, менее оптимистичны в данном вопросе, поскольку, по их мнению, несмотря на то, что официальная

инфляция в России, безусловно, в следующем году начнет снижаться, ее уровень все же будет высок и составит, вероятнее всего – 10 %.

Выделяют следующие недостатки инфляции для человека:

1) покупательная способность денег снижается. Если зарплата не корректируется в сторону увеличения, то фактически человек становится беднее на процент обесценения денег.

2) деньги переводятся в материальные блага. Чтобы сберечь обесценивающиеся деньги, люди начинают скупать товары. Это провоцирует большой спрос, следовательно, повышение цен и еще более сильные инфляционные процессы.

3) потери доходов по вкладам. Чем выше рост инфляции, тем больше она «съедает» номинальных денег. Если ставка по депозиту ниже инфляционного уровня, то фактически человек ничего не заработает на депозите, а в лучшем случае сохранит прежнюю стоимость своих накоплений.

Стандартно, рост ставок по депозитам отстает от роста инфляции, Поэтому банковские вклады можно применять для сбережения средств, чем для их приумножения. Для установления процента по вкладам, банки ориентируются на инфляционный процент и ставку рефинансирования ЦБ РФ.

Экономисты выделяют две ставки по депозитам:

1) Номинальная ставка, которая установлена в текущий момент времени и под которую размещает вклад.

2) Реальная ставка, которая учитывает инфляцию.

Остановимся над последним вариантом и рассмотрим его подробно.

В 2010 году средневзвешенная ставка по депозитам в рублях резко снизилась с 9,1% в начале года до 5,6% в конце. К началу 2014 года ставка по годовым депозитам была на уровне 6% годовых (минус 1,1 процентных пункта по отношению к началу 2013 года). Инфляция в первой половине 2014 года находилась на уровне 7% годовых, но во второй половине года резко ускорилась и к концу 2014 года составляла уже около 15% годовых. В начале 2015 года ставки по вкладам составляли 12,3% годовых.

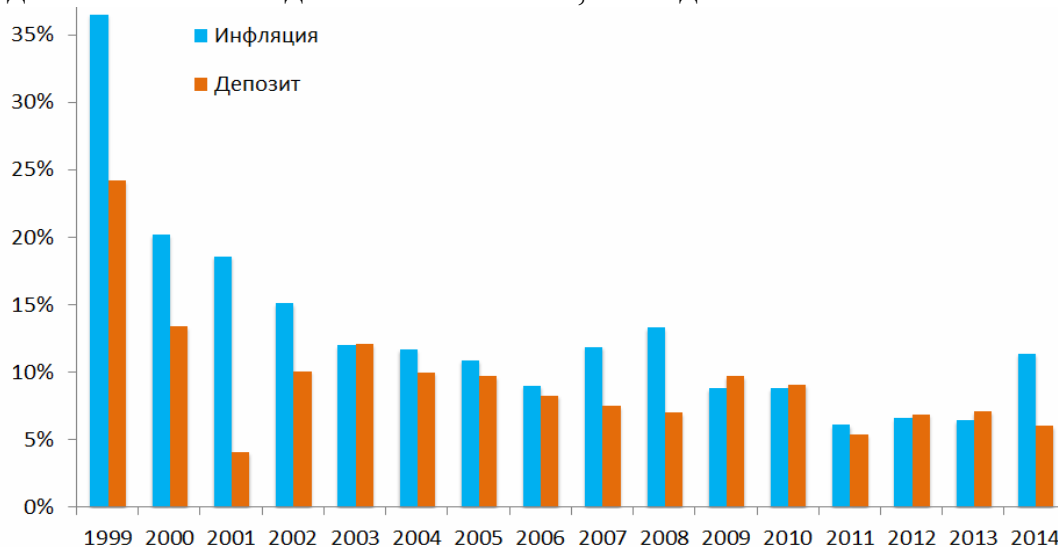


Рисунок 1 - Инфляция и средневзвешенные ставки по депозитам, руб.

На диаграмме представлены данные о средневзвешенной процентной ставке по депозиту (срок вклада — 365 дней, без учетов вкладов «до востребования») в начале определенного года и уровень инфляции за этот год. За 15 лет ставки по депозиту всего 4 раза незначительно превысили инфляцию, то есть при долгосрочном использовании депозита Вы теряете реальную стоимость денег. Конечно, это лучше чем хранить деньги в наличной валюте. Деньги, размещенные на депозитах, банки используют для кредитования, и они работают в экономике.

Выделяют самые крупные банки с высокой процентной ставкой по вкладам в России.

Таблица 1 -Процентные ставки по вкладам в 13-ти крупнейших банках России на 2016 год

Банк	Вклад	Ставка, %
Сбербанк	Сохраняй	9,07
Газпромбанк	Перспективный	9,5
ВТБ 24	Выгодный	9,3
Банк Москвы	Максимальный доход	9,8
Россельхозбанк	Сказочный процент	11,0
Альфа-Банк	Победа	9,0
Райффайзенбанк	Страховой	8,5
Промсвязьбанк	Максимум возможностей	10,5
Росбанк	Прогрессивный	9,0
Уралсиб	Выгодный	9,5
Русский Стандарт	Доходный MIX+	10,72
Совкомбанк	Максимальный доход	9,50
Банк ХоумКредит	Максимальный доход	11,33

Опыт людей показывает, что банковские вклады не являются универсальным инструментом. Люди не готовы рисковать своими денежными средствами, поэтому в дополнение к депозитам они используют ПИФы или покупают акции самостоятельно. Статистика показывает, что такие вложения в долгосрочной перспективе, как правило, обгоняют инфляцию и увеличивают материальные блага.

На фоне высокой инфляции соответственно и уменьшилась доходность по вкладам.

С декабря 2014 года доходность вкладов снизилась на четверть. Если в конце 2014 года процентная ставка в среднем составляла 15,64%, то во второй половине июня – лишь 11,59%. До значения в 10,58%, которое было до шокового повышения ключевой ставки ЦБ, осталось совсем чуть-чуть.

Теперь сравним: в июне годовая инфляция составила 15,6%, а средняя ставка по вкладам – 11,59%. Разница – 4%. Таким образом, если предположить, что такая ситуация сохранится до конца года, то со ста тысяч рублей вкладчик по сути потеряет 4 тысячи рублей.

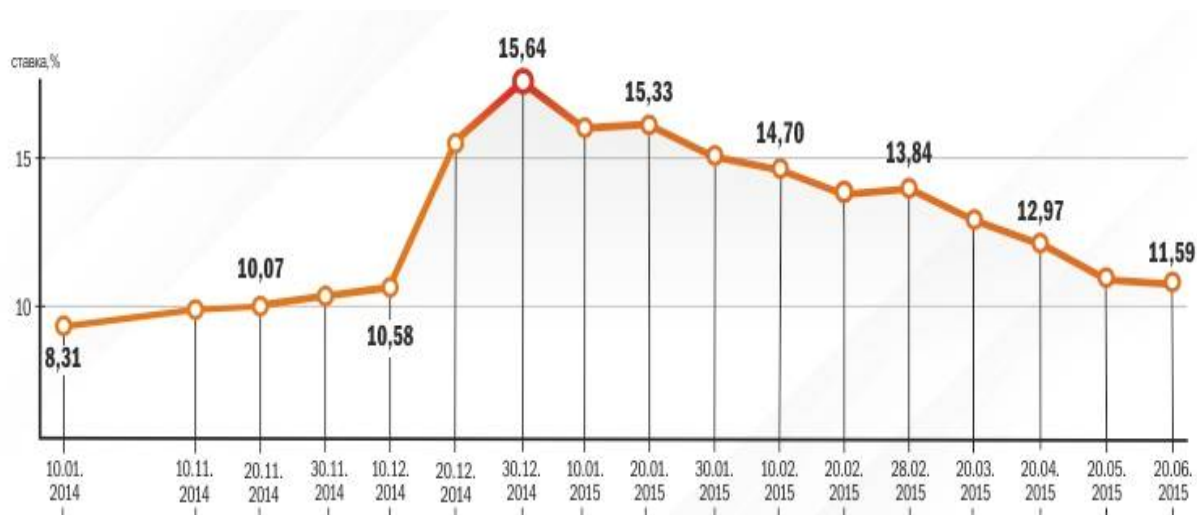


Рисунок 2 – Снижение доходности по вкладам с конца 2014 года

Центральный банк обещает скорое снижение темпов. На 2016 год она должна составить 7%, а в 2017 году и вовсе достичь 4%.

Если оценивать ставку по вкладам с инфляцией в продовольственном секторе, то она покажется не очень привлекательной, поскольку ряд продуктов в прошлом году стоил в два раза дешевле. Но часто клиенты размещают вклады с целью сбережения средств для крупных покупок. Если оценить инфляцию на рынке жилой недвижимости или в авто, то вкладчики, безусловно, получают выгоду от сбережения средств по ставкам, которые предлагают банки, – считает Марина Никитина, заместитель директора регионального центра "Уральский" Райффайзенбанка.

В 2015 году ставки регулярно снижаются, но граждане всё равно относят деньги в банки: с января по май прирост составил 4,5%, хотя год назад был отток – в 1,2%. Ключевым стал первый квартал: по данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ), объём денег, которые уральцы разместили на депозитах в первые месяцы 2015 года, вырос на 11,5%. Чтобы сохранить сбережения, нужно открывать депозит под процент выше уровня инфляции. Однако, банки не спешат предлагать такие условия. Самый оптимальный вариант – это диверсифицировать свои вложения, т.е. вложить часть денег на рублевый депозит, часть на валютный, а также в металл или ПИФы. Если где-то потеряет проценты, то остальные пакеты вложений должны компенсировать убытки.

Если уровень инфляции высокий, то лучше вложить на депозит под ставку, примерно равной уровню инфляции или выше. Это позволит защитить средства от обесценения хоть в какой-то мере. Стоит помнить, что отдавать деньги лучше всего в надежный банк, который применяет систему страхования вкладов. Если уровень инфляции небольшой (от ставки рефинансирования и ниже), то вложение в депозиты позволит не только защитить от падения стоимости сбережения, но и получить дополнительный доход.

Список литературы

1. Дьяченко С.А. Использование математических пакетов прикладных

программ специалистами управленческой сферы образования // Телекоммуникации и информатизация образования. 2006. №6. С.3-6.

2. Дьяченко С.А. Методические аспекты использования компетентностного подхода при изучении математического моделирования будущими специалистами сферы управления // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. Серия: Педагогика. Психология. Социальная работа. Ювенология. Социокинетика. 2013. № 4. Т. 19. С. 80-83.

3. Дьяченко С.А. Интеграционное развитие профессиональных компетенций в процессе обучения математическим дисциплинам // Территория науки. 2015. № 6. С. 31-34.

4. Дьяченко С.А. Модель развития самообразования студента в процессе обучения математическим дисциплинам // Территория науки. 2015. № 5. С. 20-25.

Зиновьева Н.М.

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ КАРТ КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Аннотация: В данной статье рассматривается метод страхования финансовых рисков - страхование для держателей банковских карт. Проведен анализ страховых программ, предлагаемых кредитными организациями. Сделан вывод об актуальности пользования данной услугой.

Abstract: This article describes a method of financial risk insurance - insurance for cardholders. Spend analysis of insurance programs offered by credit institutions. It is concluded that the relevance of the use of this service.

Ключевые слова: банковские карты, риск, кредитные организации, страхование, средства платежа.

Key words: credit cards, risk, credit institutions, insurance, means of payment.

В настоящее время конкуренция между кредитными организациями выступает ведущим фактором повышения удовлетворенности потребителей предоставляемыми банковскими услугами. Условия, создаваемые для удовлетворения текущих и инвестиционных потребностей клиентов, стимулируют увеличение оборота денежных средств на счетах кредитных организаций. Усиливающаяся конкуренция приводит к осуществлению банками инновационной политики, основанной на переходе от технологических факторов к факторам покупательского спроса. Но, несмотря на уровень инновационности банковских технологий, спрос на рынке формируется в зависимости от предпочтений покупателей банковских услуг и выборе более качественного продукта и формы обслуживания. И здесь ключевое значение приобретают потребительские свойства банковского продукта, качество банковского обслуживания и спектр дополнительных услуг.

На сегодняшний день среди услуг, предлагаемых банками, особое внимание стоит уделить страхованию как методу управления рисками. Особую актуальность приобретает услуга, предоставляемая многими кредитными организациями, выпускающими карты – это страхование для держателей банковских карт. Такую услугу предоставляют: Сбербанк, Альфа-Банк, ВТБ 24, «Русский Стандарт», Ситибанк, Промсвязьбанк, Банк Интеза, Росбанк и прочие.

Страхование средств платежа выступает надежным видом страхования банковской карты и дает возможность возврата утраченных денежных средств в результате страхового случая. Как правило, специальные программы страхования направлены на защиту держателей карт от финансовых потерь в случае ограбления у банкомата, мошенничества, несанкционированного списания с карты третьими лицами, от утери и кражи карты и некоторых других случаев. Стоимость такой услуги зависит от страхового покрытия. В среднем она варьируется от 1% до 1,5% от лимита страхования. В одних банках страховой полис оплачивается сразу при оформлении, в других – плата с держателя карточки взимается ежемесячно. Рассмотрим несколько вариантов предоставления данной услуги.

Сбербанк предлагает своим потребителям воспользоваться программой «Защита карт», которая гарантирует защиту от следующих рисков:

1) незаконное получение третьими лицами денежных средств с банковской карты в результате:

- использования карты после ее утраты в следствии грабежа или разбоя;
- получения карты и PIN-кода с применением насилия или угроз насилия и последующего снятия наличных в банкомате;
- использования поддельной карты с действительными реквизитами для оплаты покупок и услуг либо снятия наличных в банкомате;
- фишинга (интернет-мошенничество, целью которого является получение доступа к конфиденциальным данным пользователей – логинам и паролям), скимминга (кража данных карты при помощи специального считывающего устройства (скиммера)) и подобных действий по получения информации с карты;
- хищения (грабежа, разбоя) наличных в течение двух часов с момента снятия их в банкомате.

2) утрата банковской карты вследствие:

- случайных механических повреждений или размагничивания;
- грабежа, разбоя, кражи;
- неисправности банкомата.

Оформить услугу по страхованию банковской карты можно в режиме онлайн, что гарантирует скидку на полис. Сумма страховой защиты варьируется от 30 тыс. руб. до 250 тыс. руб., стоимость страхового полиса от 700 руб. до 3 510 руб.

В Альфа-Банке одним из страховых «карточных» продуктов является «Защищенная карта». По ней можно обезопасить себя от убытков, связанных с мошенническими действиями третьих лиц, а также от утери или физического

уничтожения карты. Страховая премия банка по «Защищенной карте» составит от 1 200 до 4 300 руб. в год в зависимости от вида и статуса карты. По данному страховому полюсу можно вернуть от 100 тыс. до 300 тыс. рублей.

Программа страхования финансовых рисков «Защита от мошенничества» банка «Русский Стандарт» покрывает следующие риски: мошенничество через банкоматы и терминалы, онлайн-мошенничество, несанкционированное использование карты, ограбление при снятии наличных. При наступлении страхового случая возмещаются фактические расходы клиента на сумму до 50 тыс. рублей (до 12 500 рублей по каждому из страховых рисков). Плата за участие в программе страхования списывается с карточного счета ежемесячно и составляет 50 рублей.

В Банке Интеза полис страхования банковских карт от мошенничества защищает от несанкционированного использования карточки третьими лицами при ее утрате, получении ими наличных денег из банка путем копирования подписи клиента на платежных документах, а также со счета, когда под угрозой насилия над собой или близкими клиент вынужден передать свою карту и сообщить преступникам ПИН-код, от снятия денежных средств со счета карты, в результате получения информации от клиента путем мошеннических действий и использования поддельной карты (фишинг, скимминг). Размер выплат по страховому полису зависит от категории банковской карты и варьируется от 30 тыс. до 150 тыс. рублей. Стоимость полиса на один год – от 300 до 1 600 рублей.

По программе ВТБ 24 «Защита карт» можно застраховаться от таких рисков, как незаконное списание средств с утерянной или похищенной карты, ограбление при снятии наличных с карты, потеря ключей, документов вместе с картой. Плата за участие в программе страхования списывается с карточного счета ежемесячно и в зависимости от выбранной программы составляет 90 или 130 рублей. Страховая премия – от 20 тыс. до 150 тыс. рублей.

Повсеместное использование банковских карт делает страхование для их держателей особо актуальным. По данным статистики Центрального Банка удельный вес безналичных платежей за 2015 г. составил 74.7%. Покупки в интернете, оплата дебетовыми и кредитовыми картами через терминал магазина или снятие денежных средств в банкомате стало обычным делом для большинства россиян. Однако, стоит отметить, что широкое распространение данная услуга не получила, так как большинство пользователей либо не знают о ней, либо не считают ее необходимой ввиду небольшого остатка на счетах.

Список литературы

1. Богомолов А.Н. Банковские платежные карты как предмет состава изготовления или сбыта поддельных кредитных либо расчетных карт и иных платежных документов // Территория науки. 2015. № 2. С. 158-165.

2. Громова М.А. Развитие страхования банковских пластиковых карт в России // Научные достижения молодых исследователей. Белгородский университет кооперации, экономики и права. 2014. С. 420-426.

3. Ефремов С., Шарова Е. Страхование банковских карт // Современные страховые технологии. 2012. № 4. С. 80-87.
4. Зиновьева Н. М., Юрина Е.В. Банковские инновации в России на современном этапе развития // Территория науки. 2016. № 3. С. 76-80.
5. Ивлева Н.А., Иголкин С.Л. К задаче выбора инструментов для реализации процедуры кластеризации филиалов банковской сети // Территория науки. 2007. № 2. С. 216-223.
6. Мазур Л.В., Касторнова О.О. Источники формирования доходов коммерческого банка в условиях геополитической нестабильности // Территория науки. 2015. № 1. С. 73-81.
7. Мринская Е.Н., Зундэ В.В. Обеспечение безопасности банковских карт в условиях повышения рисков функционирования мировой финансовой системы // Приоритетные направления развития науки и образования. 2016. № 1 (8). С. 369-374.
8. Пищалина Н.М. Новые банковские продукты и услуги // Территория науки. 2016. № 3. С. 188-192.
9. Рыков С.В. Основы разработки и внедрения инноваций коммерческим банком // Территория науки. 2016. № 3. С. 116-119.
10. Тонян А.В. Страхование как приоритет обеспечения безопасности операций банков с кредитными картами // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4. С. 167-169.

Кабанцева Н.Г.

Саратовский государственный университет, г. Саратов

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: в статье проанализирована роль экологического страхования в создании эффективной системы страховой защиты в сфере природопользования и охраны окружающей среды. Исследованы основные факторы, влияющие на формирование и развитие российского рынка экологического страхования.

Abstract: the article analyzes the role of environmental insurance in the creation of an effective system of insurance protection in the sphere of nature and environmental protection. Investigated the main factors influencing the formation and development of the Russian market of ecological insurance.

Ключевые слова: экологические услуги, экологическое страхование, экологические риски, ущерб

Key words: environmental services, environmental insurance, environmental risks, damage

Поступательное развитие общества, рост народонаселения земли определяет необходимость интенсивного роста объемов промышленного и сельскохозяйственного производства, увеличения потребления различных

видов промышленных и продовольственных товаров, энергоносителей, появления новых, не всегда полезных материалов и технологий. Все эти «блага цивилизации» негативно влияют на среду обитания человека, сопровождаются ростом техногенных катастроф и объемов ущерба от них.

Между тем современное состояние отечественной экономики не позволяет выстраивать оптимистичные прогнозы по поводу компенсации ущерба, нанесенного природной среде в полном объеме. Это наглядно иллюстрируют данные представленные нами на рисунке 1[1].

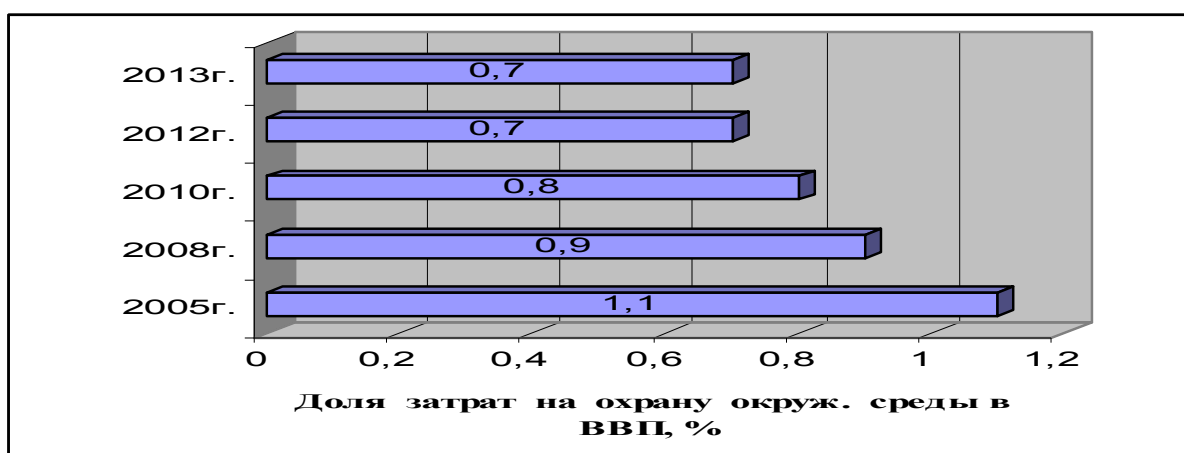


Рисунок 1 - Объем затрат на охрану окружающей, природной среды в % к ВВП России

В этой связи жизненно важной задачей для любого государства является разработка адекватного современным экономическим условиям механизма, обеспечивающего комплекс эффективных мер по охране окружающей среды и рациональному природопользованию.

Важным элементом этого механизма является, на наш взгляд, развитый рынок экологических услуг. Эффективность функционирования подобного рынка доказана многолетней практикой США, Канады, Японии и развитых стран Европы[2].

Сегодня эксперты оценивают мировой рынок только экологических товаров как весьма емкий (как минимум в размере 9 00 млрд. долларов) и один из самых динамично растущих. Его ежегодный прирост составляет более 5%. В первой половине XXI века, согласно прогнозам, до 40% мирового производства составит продукция и технологии, связанные с экологией и энергетикой [4].

Следует отметить, что отечественный рынок экологических услуг не сравним по объемам аналогичными рынками развитых стран. Однако, начиная с 90-х годов прошлого века, он находится в стадии активного формирования и развития.

По данным института географии РАН ежегодный объем природоохранных услуг а, следовательно, и емкость рынка экологических услуг, в России составляет от 600 миллиардов до 2 триллионов долларов США. [4].

Спектр экологических услуг, оказываемых сегодня как физическим, так и юридическим лицам достаточно широк.

Экологические услуги в нашей стране оказываются самыми разными предприятиями и организациями, которые,

По функциональной ориентации и характеру предоставляемых услуг всех субъектов рынка экологических услуг можно подразделить на четыре группы[3].

Таблица 1.Классификация субъектов рынка экологических услуг

Признак классификации	Спектр оказываемых услуг
Хозяйствующие субъекты, обеспечивающие анализ состояния природно-ресурсного потенциала и окружающей среды	Экологический мониторинг, анализ и прогнозирование деятельности предприятий-природопользователей и т.д.
Хозяйствующие субъекты, обеспечивающие рекультивацию и воспроизводство природной среды	Рекультивация земель, лесовосстановление, озеленение, утилизация, переработка, захоронение отходов и т. д.
Хозяйствующие субъекты, обеспечивающие рекультивацию и воспроизводство природной среды обеспечивающие функционирование инфраструктуры экологического рынка	Производство, ремонт, обслуживание природоохранной техники и оборудования, подготовка и переподготовка кадров ит.д.
Хозяйствующие субъекты, оказывающие финансово - организационные услуги в сфере природопользования	Проведение экологической инвентаризации, экспертизы, аудита, страхования, экспертно-консультационные услуги

Являясь важным, динамично развивающимся элементом рынка экологических услуг, страхование играет роль связующего звена, объединяющего в единую систему ряд экологических услуг нематериального характера, а именно экологические менеджмент, сертификацию, аудит, консалтинг и так далее.

Экологическое страхование является тем рыночным инструментом, который позволяет не только компенсировать величину ущерба, нанесенного окружающей среде, физическому или юридическому лицу в результате аварии или природной катастрофы, но и способствует предупреждению или уменьшению экологических рисков.

Для России развитие экологического страхования особенно актуально, так как проблема создания эффективной системы страховой защиты имущественных интересов в сфере природопользования и охраны окружающей среды является наиболее острой из-за серьезного сокращения централизованных финансовых ресурсов, направляемых на эти цели, о чем упоминалось выше.

Наряду с этим, необходимость развития данного вида страховой услуги диктуется катастрофическим состоянием материально-технической базы большинства российских предприятий. Российские федеральные ведомства оценивают уровень износа основных фондов в 45-65%, а исследовательские центры РФ - минимум в 60-65%. Эти показатели, по мнению специалистов, является критическими. Дальнейший рост изношенности оборудования чреват

не только резким падением производства в большинстве российских отраслей, но и ростом его аварийности [5].

Кроме того, предприятиям, в том числе предприятиям - природопользователям при существующем механизме платежей за загрязнение окружающей среды зачастую экономически невыгодно инвестировать средства в природоохранные мероприятия и сооружения

В этой связи экологическое страхование является одним из тех экономических инструментов, который обеспечивает рациональное использование природных ресурсов, охрану окружающей среды путем сбалансированности экономических интересов предприятий - природопользователей и общества, заинтересованного в сохранении экологической чистоты.

Мировая и отечественная практика осуществления экологического страхования доказывает, что с его помощью решается целый комплекс экономических и социальных проблем, а именно:

- обеспечивается компенсация ущерба пострадавшим (юридическим и физическим лицам) от загрязнения окружающей среды, независимо от финансового состояния причинителя вреда;

- гарантируется наличие определенных финансовых ресурсов для осуществления мероприятий по ликвидации последствий загрязнения окружающей среды, финансирования строительства и эксплуатации природоохранных сооружений;

- осуществляется контроль со стороны страховщиков за потенциально опасными для окружающей среды видами деятельности и проведением мероприятий по обеспечению экологической безопасности;

- оказывается содействие обеспечению финансовой устойчивости, платежеспособности предприятий - источников повышенной экологической опасности, путем уменьшения расходов по выплате компенсаций пострадавшим в результате аварийного загрязнения окружающей среды;

- выполняется превентивная (предупредительная) функция путем финансирования мероприятий по обеспечению экологической безопасности за счет отчисления страховыми компаниями части собранной страховой премии, а также использованием на эти цели средств страховых резервов;

- обеспечивается предоставление правовой защиты пострадавшим (страхователям) путем участия в рассмотрении исков в отношении виновников в загрязнении окружающей среды в судебных инстанциях;

- способствует повышению общественного доверия к деятельности предприятий-источников повышенной опасности и иных природопользователей [2].

Развитие экологического страхования в России сдерживается, на наш взгляд, целым рядом факторов, одним из которых является неотработанность нормативного, правового сопровождения осуществления операций по экологическому страхованию. Фрагментарное включение элементов экологического страхования в действующие законодательные акты не способствует развитию страхования в сфере природопользования и охраны

окружающей среды, не стимулируют российских страховщиков к освоению новых видов страховых услуг, обеспечивающих полноценную защиту от экологических рисков.

Другой не менее важной проблемой отрицательно влияющей на развитие отечественного рынка экологического страхования, является отсутствие единой методологической базы проведения страховых операций в сфере природопользования и охраны окружающей среды. Проведение операций по страхованию экологических рисков, требует такой же целостной системы методического обеспечения, как и для других видов имущественного страхования. В частности, серьезной проблемой, требующей системного подхода в ее решении, является определение реальной оценки ущерба в результате наступления страхового случая. Методика оценки экологического ущерба должна учитывать помимо всех прочих компонентов, рыночную стоимость восстановительных и ликвидационных мероприятий.

Важным фактором, влияющим на развитие того или иного вида страхования, является стоимость, оказываемой страховой услуги, то есть размер страхового тарифа. В свою очередь проведение актуарных расчетов требует использования значительного массива статистической информации, причем за период более долгий, чем по традиционным рискам, так как экологические катастрофы происходят значительно реже. К сожалению далеко не все статистические данные по экологическим рискам являются в нашей стране общедоступными. Отсутствие полноценной страховой статистики зачастую не позволяют отечественным страховщикам достоверно определять вероятность наступления страховых случаев и страховые тарифы. Использование западных методик расчета тарифов не всегда приемлемо в силу значительных отличий экологического состояния экономики, особенностей организации процесса страхования и т.д.

Как известно, экологическое страхование требует концентрации значительных финансовых ресурсов, так как ущерб в результате наступления страхового случая может быть катастрофическим. Для среднестатистического российского страховщика обеспечение финансовой устойчивости при страховании экологических рисков даже с учетом сострахования и перестрахования является весьма проблематичным. В этой связи повышения эффективности осуществления уже имеющихся и освоение новых видов экологического страхования требует более интенсивного формирования различных специальных профессиональных объединений, в том числе страховых экологических пулов, которые будут обеспечивать координацию деятельности страховых компаний, осуществляющих данный вид страхования.

Развитие экологического страхования в нашей стране сдерживается на наш взгляд недостаточной емкостью рынка для полного обеспечения страховой защиты от последствий экологических аварий и катастроф, отсутствием эффективной отечественной системы перестрахования.

Следует также отметить отрицательное влияние на состояние российского рынка экологического страхования такого фактора как слабое развитие его инфраструктуры, отсутствие в должном объеме

квалифицированных кадров, обеспечивающих качество предоставления этих специфических страховых услуг.

Список литературы

1. Думнов А.Д., Шашлова Н.В., Клевакина М.П. Динамика стоимостных показателей в области охраны природы и рационального природопользования в динамике // Бюллетень «Использование и охрана природных ресурсов России» 2015. № 4. С.3-14
2. Кабанцева В.С. Экологическое страхование как фактор развития рынка экологических услуг. Бизнес-услуги и их место в инновационной экономике:[кол. монография] / под ред. Н.Г. Кабанцевой. - Саратов:Изд-во Саратов. ин-та РГТЭУ, 2010. С.273-283
3. Коваленко В.И., Кузнецов Л.М. Исследование рынка экологических услуг: Учебное пособие. - СПб.: СПбГИЭУ, 2007.-170с.
4. Стратегическая программа исследований технологической платформы «Технологии экологического развития» [Электронный ресурс] <http://www.wcrs.ru/TP.pdf>
5. Чичкин А.А. Поизносились // Российская газета - Экономика 2011 №5519(143) [Электронный ресурс] <https://rg.ru/2011/07/05/iznos.html>

Клишина Ю.Е., Углицких О.Н.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСНОГО ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: статья посвящена вопросам развития комплексного ипотечного страхования в России. В развитии ипотеки принимают участие самые разные организации: Госдума, правительство, банки, предоставляющие ипотечные кредиты, страховые компании, страхующие ипотечные риски, граждане, приобретающие жилье. И все они сталкиваются с самыми разными трудностями. О том, какие проблемы приходится решать государству, страховщикам, заемщикам в ходе реализации программы ипотечного страхования, рассказано в данной статье.

Abstract: the article is devoted to the development of a comprehensive mortgage insurance in Russia. In the development of the mortgage involved a variety of organizations: the state Duma, the government, the banks, providing mortgage loans, insurance companies, insuring the mortgage risks, citizens who buy housing. And they all face very different challenges. What problems have to be solved by the state, insurers, and borrowers in the implementation of the program of mortgage insurance, discussed in this article.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотечное страхование, страховой тариф, страховая премия, комплексное ипотечное страхование.

Key words: mortgage lending, mortgage insurance, insurance rate, insurance premium, mortgage insurance.

В условиях рыночной нестабильности ипотечное кредитование является высоко рисковым видом кредитования, из чего следует необходимость применения стабилизирующих факторов. Здесь на помощь приходит ипотечное страхование, роль которого состоит в том, чтобы уменьшить и перераспределить кредитные риски. Страхование ипотечных кредитов дает возможность банкам снизить требования к первоначальному взносу до 10% от стоимости покупаемого жилья, тем самым делая ипотеку более доступной потребителю.

Законодатель предусмотрел обязанность заемщика при получении ипотеки страховать только имущество залога, то есть квартиру. Однако банки стремятся минимизировать свои риски. Дело в том, что ипотека — это кредит на максимальную сумму с минимальной процентной ставкой. И банку выгодно ипотечное страхование, при котором застрахованы жизнь, здоровье и юридическая чистота квартиры заемщика.

Страхование титула (квартиры), по сути, необходимо только в первые три года после заключения договора. Связано это с тем, что срок исковой давности по оспариванию сделки купли-продажи (в случае непредвиденной ситуации) составляет 3 года. Причем речь идет не только о вторичном жилье. Ипотечное страхование распространяется и на квартиры в новостройках. В данном случае возможны подводные камни, во-первых, в виде двойной перепродажи квартиры, а во-вторых – банкротства застройщика и несдачи дома.

Ипотечное страхование жизни выгодно обеим сторонам. Банки завышают процентную ставку для тех, кто не принимает это условие. С другой стороны, граждане, оформляющие ипотеку, заинтересованы в том, чтобы квартира не отошла банку в случае их смерти, поэтому и отдают предпочтение ипотечному страхованию жизни.

Несмотря на то, что речь идет о разных видах страхования (жизни, титула, здоровья), говорить об отдельных тарифах для каждого из них не приходится. Банки предлагают комплексный тариф, как правило, от 0,5 до 1% и выше от размера ипотечного кредита.

Безусловно, можно выбрать отдельные виды ипотечного страхования вне общего пакета, предложенного банком, но на практике это обходится значительно дороже.

На размер тарифа ипотечного страхования, предлагаемого заемщику, влияет много обстоятельств. Например, то, где приобретается жилье, — в новостройке или в «хрущевке», в доме, который, возможно, пойдет под снос. Кроме того, роль играет личность заемщика: пенсионер это, которому осталось доработать 5 лет до пенсии, или молодой 30-летний гражданин, который трудится на государственном предприятии.

При наступлении страхового случая должник или его представитель должен уведомить банк и страховую компанию. Несмотря на то, что по условиям ипотечного страхования выгодополучателем является банк, руку на

пульсе держать не помешает. Безусловно, никто не говорит, что необходимо ходить в страховую организацию как на работу и узнавать все тонкости выплат, но проверить факт осуществления этих самых выплат все же стоит.

Если страховая организация отказывается от выплат по ипотечному страхованию при наступлении страхового случая, выход один — обращение в суд [1].

Если при заключении договора ипотечного страхования заемщик скрыл от страховщиков факты, которые прямо или косвенно могли привести к наступлению страхового случая, суд откажет в удовлетворении иска.

Таким образом, государство желает обеспечить всех нуждающихся жилищными кредитами по минимальным и доступным кредитным ставкам, кредитные и страховые организации стараются установить такие кредитные ставки и страховые тарифы, которые позволили бы покрывать все их расходы и риски, обусловленные ипотечным жилищным кредитованием.

В результате в России до сих пор не выработана программа жилищного кредитования, которая была бы доступна большинству граждан. Реальность такова, что, приобретая квартиру в кредит, заемщик выплачивает банку за 10–15 лет такие проценты по кредиту, которые в сумме в 2–3 раза превышают стоимость квартиры на момент заключения кредитного договора. В эту сумму входят и страховые премии по комплексному ипотечному страхованию, размер которых в разных страховых компаниях составляет от 0,8 до 1,2% от страховой суммы. Если предположить, что банк выдает ипотечный кредит в размере 1 млн руб., то в первый год заемщик должен уплатить страховую премию страховщику в размере 10 тыс. руб. В следующие годы по мере уменьшения суммы задолженности по кредиту размер страховых премий будет уменьшаться. Низкий уровень доступности ипотечных кредитов тормозит развитие комплексного ипотечного страхования.

Другая актуальная проблема – это необоснованное занижение страховых тарифов, которое происходит на фоне высокой конкуренции. Кредитные организации, заключая соглашения, отдают предпочтение тем страховщикам, которые предоставят наиболее выгодные условия страхования для заемщиков. Благодаря такой политике банки делают свои ипотечные продукты наиболее привлекательными. Но страхование по экономически необоснованным тарифам может привести к снижению финансовой устойчивости страховой компании и как следствие к возможному невыполнению обязательств при наступлении страховых случаев [3].

Говоря о проблемах комплексного ипотечного страхования, следует обратить внимание на тот важный факт, что ипотечное кредитование для России является новым социально-экономическим институтом, который находится в стадии разработки. Именно поэтому страховые компании, которые начинают работать по ипотечным кредитам, постоянно имеют дело с проблемами, которые обычно возникают на этапе апробации нового проекта, и все их охватить практически невозможно, можно говорить лишь о наиболее актуальных из них.

Одной из таких актуальных проблем является отсутствие в Российской Федерации правовой основы для комплексного ипотечного страхования. Этот вид страхования сегодня осуществляется путем сложной юридической комбинации фактически несовместимых видов страхования (обязательное с добровольным; страхование в рамках договора публичного и непубличного характера и т. п.). Мировая же практика ипотечного кредитования предусматривает комплексную страховую защиту, включающую в себя страхование предмета ипотеки, риска утраты права собственности на предмет ипотеки, а также на случай причинения вреда жизни и здоровью заемщика.

В качестве одного из основных недостатков комплексного ипотечного страхования следует также отметить непредсказуемость рынка ипотечного кредитования и запутанность его нормативного регулирования. В результате крупные зарубежные страховщики и тем более перестраховщики так и не пришли на российский рынок ипотеки, что лишает большинство российских страховщиков возможности снижения собственных рисков путем передачи их части в перестрахование[2].

Таким образом, главная проблема комплексного ипотечного страхования на сегодняшний день заключается в той неопределенности, которая сложилась в данном секторе.

Стоит ли искать выход из сложившейся ситуации, или ипотечное страхование развивается в нужном направлении? Ответить на этот вопрос сложно. Возможно, что комплексное ипотечное страхование является промежуточным вариантом, который будет востребован до тех пор, пока в России не наберет необходимые обороты страхование банка-кредитора от убытка, который может возникнуть в результате дефолта заемщика и недостаточности денежных средств от продажи заложенной недвижимости для погашения задолженности по кредиту. Если такое произойдет, то структура комплексного ипотечного страхования может сильно измениться.

Список литературы

1. Глинкина Е. В., Журавлева Н.В. Проблемы внедрения ипотечного страхования в РФ // Сервис plus. 2010. №4. С. 75-81.
2. Дараселия Г.Т. Ипотечное страхование как инструмент доступности ипотеки // Вестник Финансового университета. 2014. №5. С. 144-147.
3. Наминова К.А. Современное развитие рынка российского ипотечного страхования // Вестник калмыцкого университета. 2013. № 1 (7). С. 88-92.

Кошелева Е.А.

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрена роль и значение страхования в современных условиях. Акцентируется внимание на то, что ипотечное

страхование является инновацией на рынке страхования в России. Анализ данного сегмента страхования демонстрирует его динамику развития. Отражены некоторые направления развития ипотечного страхования.

Abstract: The article discusses the role and importance of insurance in modern conditions. Attention is drawn to the fact that mortgage insurance is an innovation in the insurance market in Russia. The analysis of this segment of insurance demonstrates its dynamics. Highlights some areas of mortgage insurance.

Keywords: insurance, mortgage insurance, insurance premium, credit.

Keywords: insurance, mortgage insurance, insurance premium, credit.

Классификация страхования в РФ, связанного с ипотечным кредитованием, представлена двумя большими группами: комплексное ипотечное страхование и ипотечное страхование.

Комплексное ипотечное страхование включает:

- имущественное страхование;
- страхование жизни и здоровья заемщика;
- страхование риска потери прав на предмет залога.

Ипотечное страхование защищает ипотечных кредиторов и инвесторов от убытков, возникающих при невыполнении заемщиком обязательств, если стоимость реализации предмета залога, обеспечивающего ипотечный кредит в случае дефолта, недостаточна для полного покрытия задолженности заемщика.

В качестве основных функций страхования рисков покрываемых в практике ипотечного кредитования, можно отметить следующие:

1. Функция повышения доступности ипотечных кредитов для россиян позволяет получать кредит по более низким процентным ставкам при наличии страхового обеспечения, а также дает возможность заемщику сократить срок накопления средств на первоначальный взнос, что актуально при высоких темпах роста цен на недвижимость.

2. Социальная функция обуславливает формирование социальных гарантий при возникновении неблагоприятных событий в жизнедеятельности (инвалидность, уход из жизни, серьезная травма).

3. Предупредительная функция проявляется в дополнительной проверке кредитоспособности заемщиков.

4. Функция дополнительного контроля здоровья населения предполагает проведение дополнительных исследований принимаемых на страхование лиц.

В 2014 г. премии на рынке ипотечного страхования составили 280 млн. руб., из которых 160 млн. руб. (57%) приходится на рынок страхования ответственности заемщиков по договорам ипотечного страхования и 120 млн. руб. (43%) – страхования финансовых рисков кредиторов.

В сегменте ипотечного страхования было заключено более 4,6 тыс. договоров страхования ответственности заемщиков. Средняя премия по одному договору составила 39,13 тыс. руб. Средний тариф по договору оценивается в 10% страховой суммы, но при анализе эффективности страхования следует учитывать, что срок страхования должен быть равен либо сроку ипотечного договора, либо сроку, при котором соотношение «кредит-залог» становится

70%. Остаток премии при полном досрочном погашении возвращается пропорционально не истекшему сроку.

В 2014 г. Половина рынка страхования ответственности заемщиков по договорам ипотечного кредитования приходилась на три страховые компании «ВСК», «Уралсиб» и «АльфаСтрахование».

Таблица 1 - Показатели ведущих страховщиков на рынке страхования ответственности заемщиков по ипотечным кредитам в 2014 г.

Страховая компания	Премия, млн. руб.	Доля в сегменте, %
ВСК	29	18,1
Уралсиб	27	16,9
АльфаСтрахование	24	15,0
ВТБ-Страхование	15	9,4
Росгосстрах	12	7,5
ПАРИ	11	6,9
БИН Страхование	10	6,3
Согласие	9	5,6
СГ «МСК»	8	5,0
Сургутнефтегаз	5	3,1

Учитывая очевидную катастрофичность вида (связана с массовостью выплат в случае экономического кризиса, когда заемщики не могут обслуживать свои долги) и недостаток собственной статистики, практически все ведущие страховые компании в части страхования ответственности заемщиков ипотечных кредитов сотрудничают с ОАО «СК АИЖК» (Агентство по ипотечному жилищному кредитованию), предлагая разработанную программу и заключая с ней договор перестрахования. Доли собственного удержания страховщиков по программе колеблются от 20 до 50%.

В 2014 г. Рынок комплексного ипотечного страхования возрос на 11% и составил 11 млрд. руб. На протяжении периода наблюдения (2010-2014 гг.) рынок показал невысокие темпы роста премий.

Таблица 2 - Премии комплексному ипотечному страхованию в 2008-2014 гг.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Премии, млрд. руб.	8,8	9,2	9,2	9,9	11,0
Прирост, %	-	+5	0	+8	+11

В 2014 г. премии по комплексному ипотечному страхованию сформированы по видам взносов следующим образом: на 58% - страхование жизни и здоровья заемщиков, на 29% - страхование имущества и на титульное страхование - 13%.

В 2014 году реальную работу по заключению договоров страхования ответственности заемщиков активно проводили 10 страховых компаний.

Договоры страхования ответственности заемщиков активно заключаются 10 страховыми компаниями в 60 регионах России.

В рамках работы по стандартизации условий работы по ипотечному страхованию за прошедший год СК АИЖК разработала унифицированные подходы к формированию рынка ипотечного страхования:

1. Типовые условия страхования.
2. Формы договоров страхования.
3. Руководство по андеррайтингу.
4. Положение об урегулировании убытков.

Для обучения специалистов страховых компаний, заключивших с компанией договор перестрахования, СК АИЖК провела цикл семинаров среди страховщиков.

В целях повышения качества работы андеррайтеров была разработана краткосрочная программа обучения особенностям оценки рисков при заключении договоров страхования ответственности заемщиков. Программа состоит из теоретической и практической частей, включающих в себя тренинги и моделирование бизнес-ситуации.

В рамках методической и методологической поддержки СК АИЖК предоставляет стандартный пакет документов по ипотечному страхованию страховым компаниям, с которыми заключены договоры перестрахования.

В настоящее время ведется активная работа по расширению продуктовой линейки с учетом потребностей кредиторов:

- страхование финансовых рисков кредиторов;
- ипотечное страхование по кредитам на приобретение недвижимости с незарегистрированным правом собственности (новостройка);
- ипотечное страхование по кредитам с плавающей комбинированной ставкой;
- ипотечное страхование по договорам займа.

Также СК АИЖК продолжает методологическую работу по формированию стандартов ипотечного страхования, формированию единых подходов к тарификации и андеррайтингу и унификации страховых продуктов.

В целях дальнейшего развития рынка ипотечного страхования СК АИЖК также готовит предложения по совершенствованию законодательной и нормативной базы, так как специализированная законодательная и надзорная база по ипотечному страхованию в России в настоящее время отсутствует.

Список литературы

1. Алиев Р.Г. Финансовые ресурсы обществ взаимного страхования // Территория науки. 2015. № 2. С. 78-82.
2. Алиев Р.Г. О некоторых аспектах осуществления взаимного страхования в Российской Федерации // Территория науки. 2013. № 2. С. 214-217.
3. Глинкина Е.В. Развитие ипотечного страхования в Российской Федерации: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Москва, 2012. - 26 с.
4. Кузнецова И.А. Страхование жизни и имущества граждан: практ. пособие. М.: Дашков и К, 2013. - 228 с. Лободенко Ю.В. Современное

состояние и перспективы развития добровольного страхования имущества физических лиц в России // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 119-138.

5. Митин С.С. История возникновения и развития страхования // Территория науки. 2014. Т 1. № 1. С. 158-165.

6. Рыбин В.Н. Основы страхования: учеб. пособие. М : КноРус, 2013. — 232 с.

7. Спивакова Е.А. Развитие ипотечного страхования в Российской Федерации // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 145-149.

8. Шанцев В.П. Нижегородская область: опыт прошлого и перспективы развития // Вестник НГИЭИ. 2014. № 9 (40). С. 125–134.

Курилов К.Ю., Курилова А.А.

Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти

РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И МЕТОДЫ ИХ СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: Процесс оценки рисков является одним из важнейших составляющих эффективной системы управления на предприятии. В процессе оценки рисков предприятий автомобильной промышленности проводится описание процессов внутреннего контроля предприятий, выявление потенциальных рисковых событий, качественная (рейтинговая) оценка выявленных рисков и составление карты рисков по процессам предприятий автомобильной промышленности.

Abstract: The risk assessment process is one of the most important components of an effective management system in the enterprise. In the risk assessment process in the automotive industry gives a description of the internal control processes of the enterprises, identification of potential risk events, qualitative (rating) assessment of the identified risks and drawing up risk maps for processes in the automotive industry.

Ключевые слова: риск, контроль, предприятия автомобильной промышленности, самооценка рисков, страхование рисков.

Keywords: risk, control, automotive industry, assessment of risks, insurance risks.

Предприятия автомобилестроения в своей хозяйственной деятельности встречаются с множеством рисков - от риска соблюдения договорных отношений в процессе поставок комплектующих и сырья до рисков, связанных с изменением правовой системы и форс-мажором (см. рисунок 1) [1. с.132].

Множество рисков, с которыми сталкиваются предприятия автомобильной промышленности, приводит к необходимости их хеджирования с помощью различных методов, в том числе с помощью финансовых инструментов. Этапу минимизации последствий воздействия рисков на хозяйственную деятельность предприятий автомобильной промышленности

должно предшествовать оценка рисков предприятий автомобильной промышленности с точки зрения вероятности их возникновения, а также возможного объема последствий, который будет вызван в случае наступления неблагоприятных обстоятельств [2, с.86].

В процессе оценки рисков предприятий автомобильной промышленности проводится:

- описание процессов внутреннего контроля предприятий автомобильной промышленности;

- выявление потенциальных рисков событий, определение источников рисков – внешних и внутренних факторов, влияющих на достижение целей процессов;

- качественная (рейтинговая) оценка выявленных рисков по критериям вероятности возникновения и существенности последствий рисков событий;

- составление карты рисков по процессам предприятий автомобильной промышленности для иллюстрации значимости рисков, актуальных для управления.

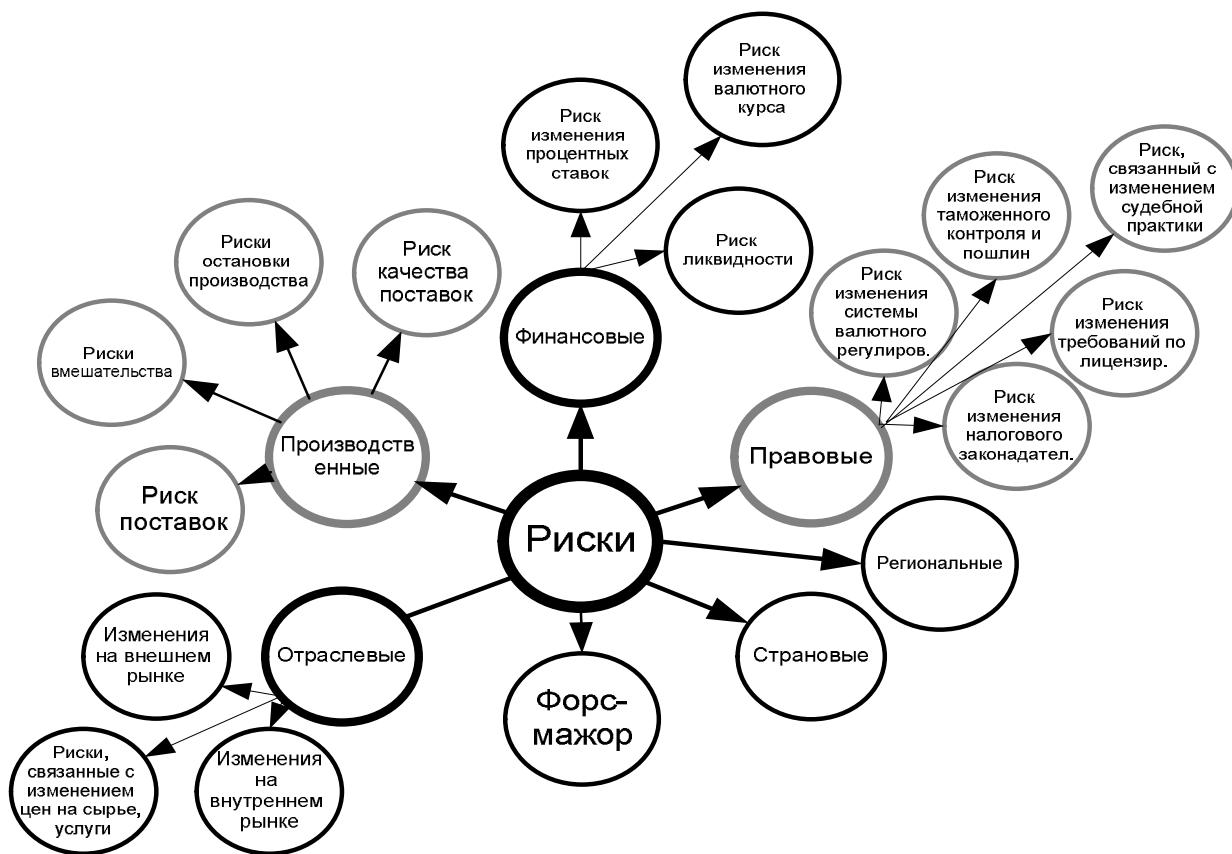


Рисунок 1 - Риски предприятий автомобильной промышленности

Оценка рисков обычно производится обычно службами внутреннего контроля и аудита предприятий ежегодно при разработке планов аудитов и отборе процессов предприятий для самооценки рисков на очередной год.

Оценка рисков осуществляется структурными подразделениями предприятий автомобильной промышленности непрерывно в ходе текущей деятельности, для обеспечения достижения целей предприятий автомобильной

промышленности, а также при проведении ежегодной самооценки рисков. В случае существенного изменения оценки рисков, выявленного структурными подразделениями в ходе текущей деятельности, структурные подразделения обязаны проинформировать службу внутреннего контроля и аудита предприятия, независимо от сроков проведения самооценки.

Служба внутреннего контроля и аудита предприятия – осуществляет координацию оценки рисков в структурных подразделениях, разрабатывает методологию и проводит обучение, составляет тепловую карту рисков предприятий автомобильной промышленности на основе информации от структурных подразделений, использует собственную оценку рисков и результаты оценки рисков структурных подразделений для планирования аудитов и для подготовки внешней отчетности предприятий автомобильной промышленности в части рисков.

Структурные подразделения предприятия – осуществляют оценку рисков в своей деятельности для принятия своевременных и обоснованных решений, разрабатывают меры (планы действий) по реагированию на риски и улучшению внутреннего контроля, и контролируют их внедрение.

Предлагаются следующие этапы оценки рисков предприятий автомобильной промышленности.

Первый этап представляет собой проведение предварительной оценки присутствующих рисков.

Участникам процесса оценки рисков для проведения оценки рисков необходимо предварительно изучить нормативные и организационно-распорядительные документы, подтверждающие такие существенные факторы, как перечень процессов и подпроцессов изучаемого вида деятельности, перечень целей структурного подразделения, закрепление ответственности за управление рисками, документы, определяющие политику в отношении управления рисками.

На начальном этапе развития системы управления рисками предприятий автомобильной промышленности, а также при появлении новых видов деятельности предприятий автомобильной промышленности, проводится оценка присутствующих рисков, которая может проходить в условиях отсутствия описаний отдельных процессов [3, с.8]. В этом случае оценка рисков осуществляется службой внутреннего контроля и аудита и структурных подразделениях предприятиях экспертным путем на основе подсчета количества рисков, присутствующих процессам, включенным в систему внутреннего контроля (см. таблицу 1).

По сумме ответов см. табл.1 дается рейтинговая оценка уровня риска процесса (от 1 до 2 низкий риск, от 3 до 4 средний риск, от 5 и выше - высокий риск).

Второй этап – это проведение самооценки рисков и уточнение предварительной оценки рисков.

В целях выявления и анализа рисков, руководители структурных подразделений обязаны проводить непрерывный мониторинг. Для обеспечения системного подхода к осуществлению мониторинга, на предприятиях

автомобильной промышленности осуществляется процедура самооценки рисков структурными подразделениями, путем опросов персонала структурных подразделений.

Таблица 1 - Вопросы для оценки присущих рисков

п/н	Вопросы для оценки рисков	Вариант ответа*
1.	Риски, связанные с поставщиками	(1- есть, 0 - нет)
2.	Риски, связанные с продвижением продукции (например, утрата конкурентноспособности, ценовой диктат оптового покупателя)	(1- есть, 0 - нет)
3.	Финансово-экономические риски (кредитный, ликвидности, валютный, излишние затраты, ошибки бух.учета и т.п.)	(1- есть, 0 - нет)
4.	Правовые и регуляторные риски (утрата активов, фальсификация, мошенничество, санкции гос.органов, суды)	(1- есть, 0 - нет)
5.	Техногенные риски (риски, связанные с безопасностью производства и экологией)	(1- есть, 0 - нет)
6.	Риски информационных систем	(1- есть, 0 - нет)
7.	Риски социальных проблем и волнений в трудовых коллективах	(1- есть, 0 - нет)
8.	Производственные риски (остановка производства/конвейера, ошибочное решение руководства)	(1- есть, 0 - нет)
9.	Риски, связанные с качеством	(1- есть, 0 - нет)

Оценка текущего уровня операционных рисков осуществляется путем заполнения таблицы с оценкой отдельных рисков по каждому подпроцессу. Итоговая оценка уровня риска по каждому подпроцессу рассчитывается как средняя по всем выделенным операционным рискам [4, с.148].

По сумме ответов в форме самооценки рисков процесса дается рейтинговая оценка уровня риска процесса (от 1 до 10 низкий риск, от 11 до 20 средний риск, от 21 до 40 высокий риск).

По результатам самооценки рисков уточняется предварительная оценка присущих рисков. Полученная оценка рисков используется для построения и актуализации тепловой карты рисков предприятий автомобильной промышленности - списка процессов внутреннего контроля с цветовым выделением уровня риска.

Третий этап включает проведение оценки рисков процессов предприятий автомобильной промышленности.

Оценка рисков предприятий автомобильной промышленности основывается на описании рисков присущих каждому из процессов. Для более глубокого понимания рисков в процессах и имеющихся внутренних контролей

рекомендуется провести описание процессов. В случае, если рассматриваемый вид деятельности входит в процессную модель систему контроля предприятий автомобильной промышленности, может использоваться описание соответствующего процесса (подпроцесса) системы контроля.

Критерием достаточности процессной модели структурного подразделения для целей системы внутреннего контроля является отражение всех функций, направленных на выполнение целей подразделения по следующим направлениям:

- результативность и эффективность операций;
- сохранность активов;
- достоверность всех видов отчетности;

- соблюдение контрактных обязательств, требований законодательства и внутренних нормативных документов предприятий автомобильной промышленности.

Одновременно с составлением графической схемы модели процессов рекомендуется провести её текстовое описание. Текстовое описание модели процесса проводится в виде комментариев к выполнению отдельных функций процесса. Текстовое описание прилагается к графической схеме. В ходе такого описания целесообразно отметить наличие источников рисков, которые могут привести к возникновению рисков событий.

При анализе процессов экспертным путем выявляются возможные источники рисков – внешние и внутренние факторы, которые могут привести к возникновению рисков событий, влияющих на достижение целей [5, с.25].

Для оценки уровня вероятности рисков событий и существенности их последствий, используется рейтинговая (от одного до пяти) оценка рисков событий (см. таблицу 2 и таблицу 3).

Таблица 2 - Рейтинговая оценка вероятности

Вероятность	Описание	Пояснение
5	Высокая вероятность	Событие почти обязательно произойдет
4	Вероятно	Вероятность того, что событие произойдет, велика
3	Возможно	Возможно, что событие произойдет
2	Низкая вероятность	Низкая вероятность того, что событие произойдет
1	Минимальная вероятность	Событие произойдет только в исключительных обстоятельствах

Рейтинговая оценка вероятности и существенности последствий устанавливается отдельно для присущего риска и остаточного риска. В отчетность по оценке рисков включается информация по остаточному риску, то есть с учетом оценки эффективности контрольных процедур, предусмотренных для управления данным видом риска. Для перехода от оценки рисков по вероятности и существенности последствий к простой (единой) рейтинговой оценке от одного до пяти, используется средняя величина между вероятностью и существенностью последствий, с округлением до целого числа.

Распределение рисков предприятий автомобильной промышленности по уровням от 1 до 5 отражается в матрице оценки рисков.

Таблица 3 - Рейтинговая оценка существенности последствий

Существенность последствий	Описание	Пояснение
5	Катастрофическая	Денежная оценка последствий более 500 млн. руб., или последствия наступления риска могут не позволить выполнить стратегические цели предприятий автомобильной промышленности (прекращение деятельности, срыв планов развития, банкротство)
4	Критическая	Денежная оценка последствий от 100 до 500 млн. руб., или последствия существенно влияют на результаты деятельности подразделения или предприятий автомобильной промышленности в целом, и ликвидация последствий связана с крупными затратами
3	Большая	Денежная оценка последствий от 30 до 100 млн. руб., или последствия существенно влияют на выполнение процесса, в котором выявлен риск, но ликвидация этих последствий не связана с крупными затратами
2	Умеренная	Денежная оценка последствий от 3 до 30 млн. руб., или последствия незначительны или легко устранимы
1	Незначительная	Денежная оценка последствий < 3 млн. руб., или последствия отсутствуют или пренебрежимо малы

Риски процессов оцениваются в ходе опросов экспертов в данной области (работников структурного подразделения, участвующего в процессе) и/или смежных областях (других работников предприятий автомобильной промышленности). Эксперты, обладающие знаниями по проблематике соответствующего процесса, оценивают риски процессов (вероятность и существенность последствий), основываясь на своем профессиональном опыте, статистических данных и других источниках, которые они считают нужными использовать.

Для определения факторов риска и выбора методов реагирования могут использоваться различные технологии сбора и анализа информации, такие как FMEA-анализ, SWOT-анализ, диаграмма Исикавы и т.п.

Кроме оценки рисков процессов (операционных рисков), на предприятиях автомобильной промышленности осуществляется оценка прочих рисков, непосредственно не связанных с отдельными процессами (рисков общекорпоративного уровня). Оценку прочих рисков организует служба внутреннего контроля и аудита путем опроса экспертов в структурных подразделениях предприятий автомобильной промышленности.

Результаты оценки рисков используются руководителями структурных подразделений для принятия своевременных и обоснованных решений, организации мер по реагированию на риски и улучшению внутреннего контроля. Результаты оценки рисков, предоставленные структурными

подразделениями, используются службами внутреннего контроля и аудита для актуализации карты рисков и матрицы оценки рисков предприятий автомобильной промышленности, для подготовки рекомендаций по мерам реагирования на риски, для планирования аудитов и проверок, а также учитываются при подготовке внешней отчетности предприятий автомобильной промышленности.

Является достаточно актуальным вопрос интегрирования системы оценки рисков в хозяйственную деятельность автомобилестроительного предприятия, ведь большинство линейного персонала предприятий автомобильной промышленности не сталкивалось с процессами оценки рисков, и не обладает необходимым опытом.

Первый вариант интеграции связан с созданием в структуре каждого из подразделений автомобильной компании специального подразделения или прием специалиста, в зависимости от масштаба деятельности, ответственного за оценку рисков конкретного подразделения и подчиняющегося службе внутреннего контроля и аудита. Данный вариант является наиболее удобным с точки зрения скорости внедрения оценки рисков на всем предприятии, однако может привести к достаточно большим единовременным и эксплуатационным затратам при внедрении системы оценки рисков. Недостатком является еще и то, что руководство подразделений оказывается оторванным от процесса оценки рисков и не может влиять на результаты оценки.

Второй вариант интеграции предполагает делегирование полномочий по оценке рисков сотрудникам подразделений компании работающих в структурных подразделениях дополнительно к основной работе. Преимущество данного метода заключается в относительно невысоких затратах на интеграцию системы, а также участие непосредственных исполнителей в процессе оценки рисков. Недостаток - слабая заинтересованность сотрудников подразделения в эффективности оценки рисков, существующих на предприятии. Также необходимо отметить достаточно слабую квалификацию линейных персоналов подразделений большинства российских предприятий автомобильной промышленности.

Наиболее целесообразным является третий вариант – назначение экспертов из числа инициативных специалистов в составе персонала подразделений их обучение и подчинение службе внутреннего контроля и аудита в части вопросов касающихся оценки рисков (см. рисунок 2).

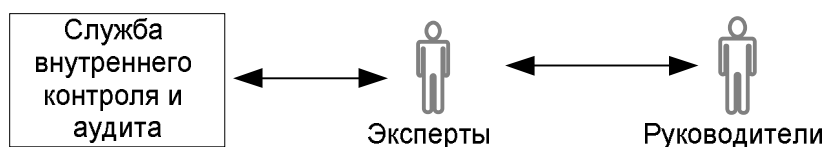


Рисунок 2 - Предлагаемая схема интеграции системы оценки рисков в хозяйственную деятельность предприятий автомобильной промышленности

Необходимым шагом является соответствующая мотивация персонала в целях повышения заинтересованности в эффективности процесса оценки рисков предприятия. Такой вариант системы оценки рисков предприятия с одной стороны позволит обеспечить связь с руководством подразделений, с другой стороны не вызовет резкого роста затрат и обеспечит участие в процессе оценки рисков наиболее инициативного и эффективного персонала.

В целях метизации рисков предприятий автомобильной промышленности возможна их минимизация, в том числе путем их страхования с применением производных финансовых инструментов.

Конкретное применение тех или иных производных финансовых инструментов зависит от размера предприятия, условий страхования (хеджирования), а также от конкретных целей и задач которые ставит перед собой предприятие в процессе страхования рисков.

Необходимо отметить, что при страховании рисков необходимо учитывать и тот факт, что неправильное страхование рисков может привести к значительным убыткам и банкротству компании.

Список литературы

1. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132-137.
2. Курилова А.А. Риск-ориентированный финансовый механизм управления затратами и теория активных систем // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1. С. 85-88.
3. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. - Киев: Ника - Центр, 2005. - 600с.
4. Хохлов Н. В. Управление риском. – М: Юнити-Дана, 1999. - 240с.
5. Шуклов Л.В. Взаимосвязь управления финансами с рисками на разных стадиях жизненного цикла организации // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2011. № 33. С. 21-30.

Сташкова Ю.В.

Кемеровский государственный университет, г. Кемерово

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И БОЛЕЗНЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрено современное состояние рынка страхования от несчастных случаев и болезней, путем анализа динамики рынка страхования. Изучение данного вида страхования очень актуально, поскольку жизнь, здоровье и трудоспособность - ключевые понятия для каждого человека. Государство способствует развитию страхования от несчастных случаев и болезней, предоставляет налоговые льготы, принимает различные законы, приказы, распоряжения и вносит изменения в них.

Abstract: This article discusses the current state of the insurance market against industrial accidents and illnesses, by analyzing the dynamics of the insurance market. The study of this type of insurance is very important as life, health and capacity - key concepts for each person. The state promotes the development of insurance against accidents and illnesses, provides tax benefits, adopt the various laws, orders, directives and makes changes to them.

Ключевые слова: Страхование от несчастных случаев и болезней, добровольное и обязательное страхование от несчастных случаев и болезней, динамика страхования от несчастных случаев и болезней.

Key words: Insurance against accidents and illnesses, voluntary and compulsory insurance against accidents and illnesses, the dynamics of the insurance against accidents and illnesses.

Страхование от несчастных случаев и болезней представляет собой совокупность видов личного страхования и имеет свои отличительные особенности. Оно способствует повышению защищенности населения, поэтому развитие данного вида страхования относится к числу приоритетных задач российской страховой отрасли.

Оценку современного состояния рынка страхования от несчастных случаев и болезней можно провести исходя из ниже приведенных статистических данных.

За последние 4 года в общем объеме страхования страхование от нс и болезней находится примерно на одних и тех же позициях по доле премий - на 4 месте, после ОСАГО, КАСКО и ДМС.

Соотношение добровольного и обязательного страхования от несчастных случаев и болезней практически не изменяется. Около 80% - добровольное и 20% - обязательное страхование.

Изменение объемов премий и выплат в добровольном страховании от несчастных случаев и болезней представлено на диаграмме (рис. 1) [1].



Рисунок 1 - Изменение объема премий и выплат в добровольном страховании от несчастных случаев и болезней за 2012-2015 годы

В 2012-2014 годах наблюдалась тенденция роста объема страховых премий. (В 2013 г. темп прироста составил +25%, в 2014 г. +1,9%).

Значительное снижение объема премий в 2015 году (-15,3% относительно 2014 г.) как для страхования от нс и болезней, так и для страхового рынка в целом связано с негативными тенденциями, наблюдающимися в экономике. Стагнация, падение платежеспособного спроса, динамика валютных курсов и ухудшение общеэкономической конъюнктуры, особенно в 4 квартале 2014 года и, как следствие, снижение спроса на страхование от нс и болезней.

Начиная с 2013 года, доля взносов полученных через кредитные организации, постепенно снижается. Это объясняется развитием агентских продаж. Основной причиной в 2015 г. стало уменьшение объемов кредитования физических лиц и отказом части автовладельцев от подорожавших полисов автокаско.

В обязательном страховании от нс и болезней государство гарантирует страховое обеспечение в связи с несчастным случаем и профессиональным заболеванием.

Для наглядного изображения изменения объема премий и выплат в обязательном страховании от несчастных случаев и болезней на страховом рынке, представим эти данные в виде диаграммы (рис. 2).



Рисунок 2 - Изменение объема премий и выплат в обязательном страховании от несчастных случаев и болезней за 2012-2015 годы

С 2012 - 2013 годы наблюдается резкое увеличение премий (темпы прироста +17,5%) и выплат (темпы прироста +45,3%).

С 2013 по 2015 годы не происходит значительных изменений по премиям (с 2013 по 2014 годы темпы прироста - 4,2%; с 2014 по 2015 годы +1,5%) и выплатам (с 2013 по 2014 годы +9,5%; с 2014 по 2015 годы -3,6%) Уменьшение выплат частично связано с сокращением производственного травматизма.

Государство принимает различные меры, чтобы обеспечить безопасные условия труда на рабочем месте, стимулирует работодателей уделять этому большее внимание и улучшать условия труда работников. Финансовое обеспечение предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников с 2008 по 2014 год выросло в 2,93 раза (с 3 398 411 до 11 140 86 руб.).

Благодаря принятым мерам снижается количество групповых, тяжелых, со смертельным исходом несчастных случаев на производстве. Чаще всего НС происходят в строительстве, обрабатывающем производстве, транспорте и

связи, в здравоохранении и предоставлении социальных услуг, сельском хозяйстве, охоте, лесном хозяйстве. С этим связано множество причин (неудовлетворительная организация производства работ, нарушение правил дорожного движения, нарушение работником трудового распорядка и дисциплины труда). Однако с каждым годом растет количество лиц с впервые установленными профессиональными заболеваниями.

Что касается добровольного страхования, то большинство несчастных случаев происходит из-за ДТП, затем риск утопления, падение с высоты и отравления. В России постепенно снижается смертность от инфекционных болезней, но преобладают болезни, которые относятся к критическим заболеваниям, на их долю приходится более 50% от общего количества инвалидов. Поэтому актуальным является внедрение с 2013 года программ, включающих страхование на случай критических заболеваний.

Проблемой остаются и финансовые возможности населения и предприятий. Очевидно, что экономика и ее страховой сектор не могут развиваться в разных направлениях. Качество развития страхования, спрос зависят от состояния экономики. Так что, если экономика будет развиваться, то и финансовые возможности населения и предприятий будут повышаться. [2]

Не смотря на снижения объема рынка по страхованию от несчастных случаев и болезней в 2015 году, при значительном участии государства и страховщиков данный сегмент ожидает дальнейший рост. Для этого утверждается распоряжение Правительства РФ № 1293-р от 22.07.2013 «Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года», Приказ Минтруда России № 155н от 28.03.2014 «Об утверждении Правил по охране труда при работе на высоте», ФЗ № 426 от 28.12.2013 г. «О специальной оценке условий труда», внесены различные дополнения и изменения в законы (увеличение максимальной ежемесячной выплаты), налоговые льготы.

Государство должно активнее популяризовать идею страхования от НС и болезней используя средства массовой информации, обязать предприятия, участвующие в государственных тендерах заключать договора страхования своих сотрудников от НС и болезней на определенную страховую сумму, необходимо увеличивать финансирование реабилитационных мероприятий.

Список литературы

1. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации [Официальный сайт]. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/?Prtid=sv_insurance&ch=ITM_49341#CheckedItem
2. Пресса о социальном страховании [Электронный ресурс] // Фонд социального страхования РФ [Официальный сайт]. URL: http://fss.ru/ru/fund/social_insurance_in_russia/archive/151185/index.shtml

Черепанова А.К.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Пермь

СТРАХОВАНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ ПРИ АВТОКРЕДИТОВАНИИ

Аннотация: в работе рассматривается страхование КАСКО при автокредитовании. Рассмотрены кредитные учреждения, которые в обязательном порядке требуют оформления страхования КАСКО, а также банки готовы выдать кредиты на автомобили без КАСКО.

Abstract: the paper deals with the CASCO insurance car loans. Are considered credit institutions, which necessarily require registration CASCO insurance and banks are ready to give loans for cars without a helmet.

Ключевые слова: страхование, КАСКО, страховая сумма, страховой тариф, страховой полис.

Key words: insurance, hull insurance, the insured amount, the insurance rate, insurance.

На сегодняшний день автокредитование стало одним из самых распространенных видов потребительского кредитования. Объединенные усилия автосалонов и банков позволили создать множество кредитных программ, учитывающих разные возможности клиентов. Для граждан кредит на автомобиль привлекателен чаще всего своей доступностью, но мечтая купить автомобиль, не каждый задумывается о подводных камнях автокредита.

Автокредит – это кредит для физических лиц на приобретение транспортного средства (легкового автомобиля, грузового автомобиля, автобуса и других видов личного транспорта), как нового, так и подержанного. Залогом такого кредита будет являться купленный автомобиль [3].

Каждое кредитное учреждение сталкивается с таким явлением, как невозврат кредитов и просрочка платежей. Чтобы максимально обезопасить себя, банк всесторонне использует возможности страхования. Каковы основные причины, заставляющие банк требовать своего клиента заключить договор страхования? Это отнюдь не забота о благополучии и защите заемщика. Банк заботится в первую очередь о себе [4].

В данной ситуации банк беспокоится о сохранности своего потенциального имущества (залогового автомобиля) и хочет минимизировать все риски, связанные с ним. Чаще всего это делается за счет заемщика – именно он оформляет КАСКО, предоставляя таким образом банку гарантию возмещения убытка в случае угона автомобиля или его повреждения. При этом обычно стоимость страховки за первый год включается в сумму кредита. Банки, помимо гарантий по залоговому имуществу еще получают и агентское вознаграждение.

В соответствии со ст. 930 ГК РФ возможно заключение договора страхования в пользу лиц имеющих интерес в сохранении имущества (выгодоприобретателя) [1]. В нашем случае выгодоприобретателем является

кредитное учреждение. Однако если при оформлении кредита банк требует приобрести страховой полис – это не законно. По закону страхование заемщиков является добровольной услугой, от которой можно отказаться. Однако банки неохотно сотрудничают с такими клиентами, предпочитая не выдавать кредит. При этом кредитное учреждение вправе не объяснять причину отказа, поэтому повлиять на решение, в данном случае, у клиента не получится, не смотря на то, что АВТОКАСКО является добровольным страхованием [11].

Однако определенные выгоды есть и для заемщика – ведь при наступлении страхового случая он получит возмещение убытка и сможет произвести за эти деньги ремонт приобретенного авто. Если такое событие произойдет без страховки, все расходы должен будет нести заемщик. При этом платежи банку никто не отменял, стоимость машины клиенту все равно придется возместить – даже если ее угонят или она будет полностью уничтожена [2].

Рассмотрим суть страхования автотранспорта. АВТОКАСКО – это страховой полис, защищающий автомобиль владельца полиса от хищения и повреждений, которые могут быть получены в результате:

- дорожного происшествия, не зависимо от виновности собственника;
- чрезвычайных ситуаций, связанных с природными явлениями: ураган, наводнение и так далее;
- действий третьих лиц: вмятины, поджог, царапины;
- наезд (удар) на неподвижные или движущиеся предметы (сооружения, препятствия, животные, птицы);
- выброс гравия, камней и других предметов из-под колес транспорта и последующие повреждения;
- падение на автомобиль каких-либо предметов (дереьев, льда, града) [5].

Большинство страховщиков эти события признают страховыми.

В первую очередь разберемся с положительными аспектами данного страхования:

- гарантия восстановления автотранспортного средства при наступлении страхового случая;
- наличие всевозможных бонусов (облегчающих нам жизнь): бесплатная эвакуация, аварийный комиссар, упрощенная процедура выплат, когда дело касается мелких повреждений и т.п.

Однако не стоит думать, что АВТОКАСКО является уникальным продуктом и имеет только положительные стороны. К негативным аспектам можно отнести:

- высокая стоимость страховки, в среднем страховая премия составляет 7% – 10% от стоимости страхуемого автомобиля, то есть если автомобиль стоит 1 млн. рублей, то за страховой полис придется заплатить от 70 000 – до 100 000 рублей;

– недобросовестные страховщики, которые стараются не производить страховые выплаты по заключенным договорам. Поэтому при выборе банка для автокредитования, следует учитывать с какими страховыми компаниями он сотрудничает;

– необходимость доказывать все факторы, касающиеся полученного ущерба. Для этого представлять различные справки и иные документы, на сбор которых требуется большое количество времени [4].

Рассмотрим некоторые кредитные учреждения, которые в обязательном порядке требуют оформление страхования КАСКО, воспользуемся таблицей 1[6;7;8;9;10]:

Таблица 1 - Банки, требующие страхования КАСКО

Банк	Ставка по кредиту	Аккредитованные страховые компании
Абсолют Банк	21,5-22,5%	«ЖАСО»; «Росгосстрах»; «АльфаСтрахование»; «ИНГОССТРАХ»; «РЕСО-Гарантия»; «ВСК» «Ренессанс Страхование» и др.
ВТБ 24	19,9%	«ВТБ-Страхование»; «ИНГОССТРАХ»; «Росгосстрах»; «АльфаСтрахование»; «РЕСО-Гарантия»; СК «Альянс»; «ЖАСО»; СК «Транснефть»; «ВСК» и др.
Сетелем-банк	до 25%	Страховая группа «УралСиб» «АльфаСтрахование» «ВСК» «Группа Ренессанс Страхование» «РЕСО-Гарантия» «Росгосстрах» «ИНГОССТРАХ» и др.
Сбербанк	от 16,9%	ОАО «АльфаСтрахование» «Ингосстрах» «РЕСО-Гарантия» «Росгосстрах» «ЖАСО» «ВСК» и др.
Россельхозбанк	от 17,5%	«АльфаСтрахование» «ВСК» «РЕСО-Гарантия» «Росгосстрах» «СОГАЗ» и др.

По данным таблицы можно сделать вывод, что ставка по кредиту с АВТОКАСКО страхованием в настоящее время колеблется от 16,9% – до 25%. При этом банки заключают соглашения о сотрудничестве с различными страховыми компаниями, где указаны обязательные требования к ним, например такие:

– определенный срок деятельности страховой компании на рынке страховых услуг;

– соответствие требованиям к страховой компании, связанным с финансовой устойчивостью и платежеспособностью страховой компании;

– отсутствие случаев предоставления страховой компанией в Банк недостоверной информации и документов;

– отсутствие в отношении страховой компании неурегулированных предписаний и некоторые другие.

Некоторые банки предлагают автокредиты без оформления страховки КАСКО. Пока на рынке их представлено немного. Особенностью таких займов является повышенная процентная ставка – так банк компенсирует свой риск. С другой стороны, при попадании в аварию заемщик будет вынужден восстанавливать автомобиль за собственный счёт – а это затруднительно, поскольку одновременно необходимо погашать кредит [12].

Рассмотрим, некоторые российские банки, готовые выдавать кредиты на покупку автомашины без КАСКО, воспользуемся таблицей 2 [11;13;14;15;16].

Таблица 2 - Банки, не требующие страхование КАСКО

Банк	Ставка	Доп. условия
Альфа-банк	22,49 – 26,49%	-
Газпромбанк	26%	-
Росбанк	21,5%	кредитование транспортных средств категории "С" возможно при первоначальном взносе не менее 40%.
Банк Советский	от 27,5%	процентная ставка снижается для клиентов, удовлетворяющих условиям лояльности
Ренессанс	24,9%	отсутствие комиссий за обслуживание и предоставление автокредита

По данным таблицы можно сделать вывод, что ставка по кредиту без страхования АВТОКАСКО колеблется от 21,5–27,5%, что несколько выше ставки по кредиту со страхованием АВТОКАСКО, как уже было отмечено выше.

Страховка КАСКО является добровольной. Никто не имеет права заставить вас оформить её покупку. Формально банки этого не делают. Однако приобретение полиса КАСКО является существенным условием для большинства банков – никто не заставляет его соблюдать, но если так происходит – чаще всего следует отказ в предоставлении кредита [12].

Несмотря на запрет навязывания договоров страхования, кредитные учреждения находят лазейки. С нашей точки зрения необходимы более жесткий контроль со стороны мегарегулятора (Банка России) и наказание.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (с изм. и доп. 01.10.2015) // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. ст. 927.
2. Улыбина Л.К. Трансформация страхового рынка: проблемы, тенденции, перспективы // Экономические науки. – 2014. – №86. – С.227-235.
3. Шевчук Д.А. - Автокредит: технологии получения. – 2013. –С.7.
4. Официальный сайт ИГУРУ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inguru.ru>. Раздел: Особенности страхования КАСКО и ОСАГО кредитных автомобилей(дата обращения 28.09.16).
5. Официальный сайт «Росгосстрах». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rgs.ru>. Раздел: КАСКО(дата обращения 28.09.16).

6. Официальный сайт «Абсолют Банк». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://absolutbank.ru>. Раздел: КРЕДИТЫ (дата обращения 28.09.16).
7. Официальный сайт «ВТБ 24». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vtb.ru>. Раздел: КРЕДИТЫ (дата обращения 28.09.16).
8. Официальный сайт «Сетелем Банк». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cetelem.ru>. Раздел: КРЕДИТЫ (дата обращения 28.09.16).
9. Официальный сайт «Сбербанк». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/>. Раздел: КРЕДИТЫ (дата обращения 28.09.16).
10. Официальный сайт «Россельхозбанк». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rshb.ru/>. Раздел: КРЕДИТЫ (дата обращения 28.09.16).
11. Официальный сайт «Альфа-Банк». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alfabank.ru>. Раздел: КРЕДИТЫ (дата обращения 28.09.16).
12. Официальный сайт Российского союза автостраховщиков. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.autoins.ru>. Раздел: В помощь страхователю (дата обращения 28.09.16).
13. Официальный сайт «Газпромбанк». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprombank.ru/>. Раздел: КРЕДИТЫ (дата обращения 28.09.16).
14. Официальный сайт «Росбанк». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosbank.ru>. Раздел: КРЕДИТЫ (дата обращения 28.09.16).
15. Официальный сайт «Советский Банк». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sovbank.ru>. Раздел: КРЕДИТЫ (дата обращения 28.09.16).
16. Официальный сайт «Ренессанс». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rencredit.ru/>. Раздел: КРЕДИТЫ (дата обращения 28.09.16).

Чумакова М.К.

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ

Аннотация: в статье рассмотрена модель инвестиционного страхования жизни, его основные особенности и механизм реализации данного вида страхования. Автором предложены пути налогового стимулирования для субъектов страховых отношений в целях развития страхования жизни в России.

Abstract: The article describes a model of investment life insurance, its main features and the mechanism of realization of this type of insurance. The author suggests the way of tax incentives for subjects of insurance relations for the purpose of development of life insurance in Russia.

Ключевые слова: стратегия, инвестиционный риск, инвестиционное страхование жизни, налоговое стимулирование, премии

Key words: strategy, investment risk, investment life insurance, tax incentives, bonuses

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2022 года, которая утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р., справедливо указывает, что в современных условиях финансовая система играет ключевую роль в обеспечении сбалансированности и инновационного развития экономики [4]. Для решения этих задач необходима современная, конкурентоспособная, инновационно-ориентированная финансовая инфраструктура.

Однако в настоящее время финансовый рынок России, и страховой рынок в частности, недостаточно развиты. Наблюдается дефицит качественных инвестиционных проектов и вместе с тем дефицит свободных средств, особенно долгосрочных, которые могут быть направлены на инвестиционные цели.

В Российской Федерации реализация классической модели инвестиционного (фондового) страхования жизни (unit-linked), свойственная зарубежным рынкам страхования жизни, имеет законодательные ограничения, в первую очередь связанные с особенностями инвестирования страховых резервов. При этом в законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации» инвестиционное страхование жизни не выделено. Классическая (западная) модель инвестиционного страхования жизни предусматривает следующие характеристики (потребительские свойства):

1. премии полностью уплачиваются через страховую компанию и включают рисковую и инвестиционную часть;
2. предусматривается конвертация инвестиционной части взносов в паи ПИФа;
3. допускается возложение инвестиционного риска на страхователя;
4. устанавливается зависимость страховой суммы по договору от инвестиционных результатов, то есть фактически признается невозможность ее точного определения в момент заключения договора [2, с.51].

Неполное соответствие основных потребительских свойств unit-linked страховому законодательству Российской Федерации, заключающееся в отсутствии возможности у страховой компании инвестировать в некоторые из имеющихся на рынке инвестиционных инструментов, либо ограниченность возможных инвестиций, а также отсутствие возможности у страхователя взять на себя полную ответственность за выбор инвестиционной стратегии и, соответственно, получить максимальную доходность, серьезно сдерживают дальнейшее развитие инвестиционного страхования жизни. Важно также учесть, что продукты unit-linked востребованы, когда сами потенциальные страхователи, во-первых, имеют достаточно свободных средств, а во-вторых, готовы брать на себя ответственность за выбор инвестиционных инструментов.

Поэтому в России и формируется особая модель инвестиционного страхования жизни, направленная на преодоление законодательных ограничений и особенностей положения потребителей.

Отличительной чертой программ ИСЖ, как уже упоминалось выше, является возможность выбора страхователем инвестиционной стратегии размещения рыночной части уплаченных взносов из предложенных страховщиком вариантов. В условиях превалирования продаж через банки конкурентная политика учитывает выбор страховщика как страхователем, так и банком-партнером. Состязательность происходит за счет предложения лучшего тарифа или стоимости программы страхования. Весомым фактором выбора для потенциального страхователя является предполагаемый объем накоплений. Следует признать, что конкуренция между страховщиками на рынке ИСЖ развита слабо по следующим причинам:

- 1) небольшое для такой страны, как Россия, количество компаний по страхованию жизни, предлагающих программы ИСЖ (порядка 7 страховщиков);
- 2) сегментирование потенциальных страхователей, когда через одну кредитную организацию действует одна страховая компания;
- 3) сложность потребительского восприятия программ ИСЖ;
- 4) невозможность точной оценки доходности на срок действия договора страхования [2, с.54].

В то же время конкуренция на рынке есть. Но она наблюдается главным образом между страховыми и инвестиционными компаниями, так как сформированные для сохранения и преумножения финансовых средств клиента программы ИСЖ сходны с программами доверительного управления средствами и инвестирования в ценные бумаги. В меньшей степени конкуренция проявляется с депозитами в банках, размещаемыми с целью сохранения средств от инфляции.

При выборе собственной инвестстратегии потребитель сравнивает декларируемую доходность у страховщиков жизни, ПИФов, банков и других участников рынка частных инвестиций, которая может быть достигнута в отдаленном будущем. К сожалению, рисковая составляющая договора инвестиционного страхования жизни недостаточно учитывается потребителем. Могут оказаться полезными в данном контексте рекомендации финансового консультанта.

Интеграция, стремительно набирающая обороты на рынке личного страхования, проявляется в следующих формах: создание совместных продуктов; оказание общими усилиями некоторых видов услуг; - образование финансовых супермаркетов и банко-страховых групп.

Широкомасштабное образование банко-страховых групп в будущем может привести к монополизации финансовой отрасли. В настоящее время, в условиях нового кризиса, обусловленного как политическими, так и макроэкономическими факторами и циклическим характером развития экономики, процессы слияний и поглощений вновь усилились. Кроме того, в предкризисном состоянии финансовый рынок начинает «избавляться» от

неконкурентоспособных, слабых и негибких экономических агентов. В этих условиях весьма перспективным представляется использования такого опыта развитых страховых рынков, как финансовые супермаркеты. Очевидно, что функционирование финансового супермаркета создает преимущества для всех участников [1].

Однако сложностей здесь тоже немало. По мнению экспертов, они связаны с «болезнью роста». Индустрия ФС в России находится на начальном пути развития. В бизнесе банков, инвестиционных и страховых компаний много различий. К тому же банки предпочитают, чтобы у них было несколько страховщиков, инвестиционных или управляющих компаний, а не один стратегический партнер. Следует иметь в виду и разные «весовые» категории партнеров: банки обладают активами в десятки-сотни миллиардов рублей, а активы страховых компаний значительно скромнее. Определенным барьером становится и нехватка квалифицированных менеджеров. В Европе, США и Японии опыт создания финансовых супермаркетов оказался успешным, но сопровождался связанной с этим процессом потерей коммерческими банками доли рынка.

Кульминацией симбиоза банков и страховщиком на нынешнем этапе стала передача функции страхового надзора Банку России в роли мегарегулятора. Основными «плюсами» такого объединения надзорных сфер являются унификация требований и ужесточение контроля по аналогии с банковским сектором. Проблемы будут возникать на стадии организации и формирования общей методологии надзора [3].

Рост премий рисковому страхованию жизни, достигнутый в 2013-2014 гг., был обеспечен главным образом двумя сегментами клиентов - VIP и массовым высокодоходным, для которых характерен высокий размер взносов. Однако далеко еще не задействован массовый розничный сегмент. Страховщикам предстоит продумать, разработать и предложить рынку продукты, способные удовлетворить потребности именно этой категории граждан. Причем как в рискованных, так и накопительных видах. В ближайшей перспективе ожидается запуск продуктов, напрямую не связанных с кредитом и подходящих по целям и стоимости широкому кругу клиентов. Как правило, это коробочные, то есть относительно простые продукты с фиксированными параметрами, легко продаваемые через банки и розничные сети. Пока их удельный вес в общем объеме премии невелик (каждый полис стоит недорого), но будет быстро расти в ближайший период. За ними будущее. Уверены, что запуск таких программ сделает страхование жизни доступным огромному числу потребителей, существенно повысив уровень проникновения страхования жизни в России.

Помимо вышеперечисленных проблем, сложился ряд факторов, тормозящих дальнейшее развитие рынка страхования жизни:

- развитие рынка страхования в целом по экстенсивному пути за счет обязательных и вмененных видов страхования;
- сохраняющаяся во второй половине 0-х годов макроэкономическая нестабильность, прежде всего высокая инфляция и отрицательные реальные процентные ставки в сочетании с отсутствием значимых налоговых льгот для

физических и юридических лиц, серьезно усложняет работу по продвижению долгосрочного страхования жизни в России;

- налоговый режим в отрасли, более характерный для развитых, чем для развивающихся рынков;

- недостаточные возможности лоббирования своих интересов у компаний по страхованию жизни, вследствие неразвитости рынка и доминировании компаний по универсальному страхованию в сочетании с «прошлыми грехами» (схемами) привели к тому, что страховщики жизни практически выключены из таких важнейших и значительных по размерам сегментов, как Пенсионная система Российской Федерации и система социального страхования;

- недоверием со стороны потенциальных страхователей к индустрии финансовых услуг в целом и к институту страхования в частности;

- отсутствие большого набора надежных долгосрочных инвестиционных инструментов для вложения средств страховых резервов;

- негативная ситуация на кадровом рынке, связанная с нехваткой специалистов, обладающих достаточными знаниями и навыками, позволяющими развивать страховой бизнес, в том числе в соответствии с международными стандартами;

- отсутствие необходимой статистической информации как со стороны государства, так и наработанной страховым сообществом [5, с.56].

Стратегия развития рынка страхования жизни на 2012-2020 гг. (далее – Стратегия) разработана для конкретизации шагов, мероприятий и условий достижения положений Концепции в рамках отдельной отрасли. При этом направления стратегии развития страхования жизни можно разбить на три группы:

- Стимулирование использования страхования жизни широким кругом физических и юридических лиц.

- Формирование эффективной инфраструктуры рынка страхования жизни.

- Реформирование контроля и надзора за страхованием жизни, защита пользователей страховых услуг.

Стимулирование развития страхования жизни, предполагает применение налогового стимулирования участников страховых отношений страхователей, страховых компаний и посредников. Для этого необходимо внести ряд серьезных изменений в Налоговый кодекс РФ.

Прежде всего, необходимо:

- Решить проблему дискриминации для страховых организаций по страхованию жизни относительно НПФ в части отнесения сумм страховых платежей (взносов), в том числе и по договорам добровольного страхования жизни со сроком действия не менее пяти лет, к суммам, не подлежащим обложению страховыми взносами в государственные внебюджетные фонды.

- Более широко применять социальный налоговый вычет, включив в него помимо договоров добровольного пенсионного страхования, также

договоры добровольного накопительного страхования жизни сроком более 5 лет, пп. 4. п. 1 ст. 219 НК РФ.

- Следует отменить двойное налогообложение доходов со страховой выплаты, в случаях, когда страхователем и выгодоприобретателем являются разные лица, но состоящие в прямом родстве (родители и дети, супруги), пп. 2 п. 1 ст. 213 НК РФ.

- Рассмотреть возможность отмены налога на добавленную стоимость с комиссионного вознаграждения страховых посредников – юридических лиц, так как страховая премия не облагается этим налогом.

Список литературы

1. Башнин П.А. Банковское страхование - как до кризиса, только лучше.
URL: <http://www.insur-info.ru/interviews/693>

2. Брызгалов Д.В. Инвестиционное страхование жизни в Российской Федерации. // Финансы. 2015 г. №5

3. Ганюшкин А. Банкостраховые группы - будущее мировых финансов.
URL: <http://www.insur-info.ru/press/53517/>

4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2022 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

5. Макаренко Е. Основы взаимодействия банков и страховых компаний.
URL: <http://www.lawmix.ru/bux/137007>.

РАЗДЕЛ 3. СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ

Айриева А.Н.

Саратовский национальный исследовательский государственный университет, г. Саратов

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье проведен анализ развития рынка страхования рисков факторинговых операций в России, рассмотрены современные методы и механизмы страхования, предложены основные пути совершенствования системы страхования рисков факторинговых операций.

Abstract: This article analyzes the development of risks insurance market of factoring operations in Russia, deals with modern methods and security mechanisms, the basic ways of improving risk insurance factoring operations.

Ключевые слова: факторинг, виды факторинга, риски факторинговых операций, страхование факторинговых рисков.

Key words: factoring, factoring types, risks, factoring, insurance, factoring risk.

Классическая факторинговая операция представляет собой комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Такого рода комплекс услуг содержит в себе финансирование поставок товаров, учет состояния дебиторской задолженности, страхование кредитных рисков и работу с дебиторами по своевременной оплате. Факторинг дает возможность покупателю отсрочить свои платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар сразу же после поставки.

Таблица 1 - Сравнительна характеристика факторинга и банковского кредита

Условие	Факторинг	Кредит	Кредитная линия
Обеспечение	Отсутствует	Залог	Поддержание определенного оборота
Размер финансирования	Не ограничен	Фиксированная сумма	Определенный процент от оборота
Срок	Фактическая отсрочка	Фиксированный срок	Фиксированный срок
Погашение	День фактической оплаты дебитором	Фиксированный день	Фиксированный день
Предоставляемые документы	Накладная и счет-фактура	Полный пакет документов	Полный пакет документов
Услуги	Управление дебиторской задолженностью, покрытие рисков, консалтинг	Не предоставляются	Не предоставляются

В результате факторинг можно считать альтернативной формой кредитования на пополнение оборотных средств, который отличается от кредитования тем, что не требует оформления большого комплекта документов и залога. При оказании услуг по договору факторинга, банк (или фактор фирма) сам управляет дебиторской задолженностью, освобождая клиента от трудоемкой аналитической работы.

В современных условиях преодоления последствий экономического кризиса весьма перспективной областью использования факторинга выступают малые и средние предприятия, испытывающие нехватку денежных средств не только из-за несвоевременного возврата долгов дебиторами, но и в связи с особенностями производственного цикла. Положительные стороны факторинга как инструмента финансового менеджмента для российских предприятий заключаются в: улучшении расчетов, экономии оборотного капитала, росте доходов, совершенствовании финансового планирования, независимости от сроков платежей дебиторов, расширении объемов производства и т.д.

Достоинствами факторинга как способа финансового оздоровления предприятий можно считать и расширение экспортных операций; возможность привлечения новых покупателей, а также заключение с ними выгодных условий; возможность закупки товары у своих поставщиков по более низким ценам из-за отказа отсрочки платежа с их стороны; превращение продажи с отсрочкой платежа в продажу с немедленной оплатой; повышение обеспечения финансовой устойчивости предприятия; усиление взаимной ответственности сторон - клиента и финансового агента; ликвидацию кассовых разрывов. Одновременно факторинг является значимым элементом в системе страхования бизнеса, так как в его орбиту входят предоставление гарантий от кредитных рисков, от возникновения сомнительных долгов, инкассирование дебиторской задолженности поставщика.

Однако факторинговая сделка обладает и весьма существенными недостатками, которые тормозят его масштабное развитие в России. Таковыми могут являться: высокая степень риска и цены факторинговых услуг; жесткое исполнение поставщиком условий финансового агента; ограничения в применении факторинга, зависящие от вида производственных процессов, численности дебиторов компании, разновидностей обязательств; преимущественное получение выгоды от факторинговых услуг предприятиями с быстрорастущим бизнесом.

Факторинговые услуги в нашей стране оказываются уже более 20 лет. Однако до сих пор факторинг остается одним из уникальных продуктов для российских банков. Несмотря на то, что он пользуется спросом со стороны клиентов и приносит немалые доходы банку, факторинговые услуги предоставляются ограниченным количеством банков или фактор-фирмами. В первую очередь это объясняется отсутствием единых методических рекомендаций по организации и проведению факторинговых услуг, а, следовательно, сложностью их внедрения и дальнейшего управления. В отечественной практике услугами факторинга чаще всего пользуются предприятия, занятые в фармацевтической, пищевой, парфюмерной,

косметической, автомобильной сфере, а также те компании, которые осуществляют продажу детских товаров, бытовую химию, горюче-смазочными материалами, запчастями для автомобилей.

Согласно полученным данным и оценкам Ассоциации факторинговых компаний (АФК), оборот российского факторинга в 2015 году составил 1 трлн. 845 млрд. (1,85 трлн. руб.), что на 10% ниже показателя 2014 года [1].

Динамика рынка впервые за последние шесть лет оказалась в отрицательных значениях «год-к-году». Объем выплаченного финансирования составил 1,4 трлн. рублей (-15% за год), совокупный факторинговый портфель на 31.12.2015 уменьшился на 2 процентных пункта (-5 млрд. рублей) по сравнению с 31.12.2014 и составил 304 млрд. рублей.

Факторингом воспользовались 5,4 тысячи компаний (-40%) при расчетах с 14,3 тысячами (-36%) покупателей-дебиторов, число уступленных поставок снизилось на 18% - до 7,5 млн., однако доход Факторов по итогам 2015 года превысил 36 млрд. рублей за счет повышения стоимости предоставленного финансирования, доля профинансированных поставок за год не изменилась и составила 79%, оборачиваемость по портфелю за год снизилась с 73 до 68 дней.

Таблица 2 – Показатели развития бизнеса факторинговых компаний в 2015 году

Участник АФК*	Оборот, млрд. руб.	Портфель на 31.12.2015, млрд. руб.
ВТБ Факторинг	441,0	100,8
Промсвязьбанк	355,4	49,1
АЛЬФА-БАНК	158,4	27,8
Банк "ФК ОТКРЫТИЕ"	145,2	16,7
Группа компаний НФК	72,6	12,0
РБ Факторинг	55,1	9,1
Металлинвестбанк	54,8	5,2
Московский кредитный банк	50,0	7,2
ЮниКредит Банк	32,3	10,1
ТКБ БАНК	22,6	5,2
ГЛОБЭКСБАНК	13,8	9,2
Р.Е. Факторинг	9,1	1,6
Русская Факторинговая Компания	9,0	2,5
Банк ЗЕНИТ	7,6	1,5
СДМ-БАНК	5,8	0,9
ОФК-Менеджмент	3,7	0,6
РОСПРОМБАНК	1,5	0,2
ФК КЛЕВЕР	1,0	0,8
ИТОГО:	1438,9	260,4

Наибольшие доли в обороте рынка занимают ВТБ Факторинг (24%), Промсвязьбанк (19%), Альфа-банк (9%), Банк «ФК Открытие» (8%), ГПБ-факторинг (7%). На региональных рынках по объему операций в Москве, Санкт-Петербурге, Приволжском, Южном и Дальневосточном федеральных округах лидирует ВТБ Факторинг, в Центральном, Северо-Западном,

Сибирском и Северо-Кавказском федеральных округах – Промсвязьбанк, в Уральском федеральном округе – ГПБ-факторинг.

По данным оценки Ассоциации факторинговых компаний (АФК) о развитии бизнеса своих участников в 2015 году совокупный оборот 18 участников АФК, предоставивших данные, составил 1 трлн. 439 млрд. рублей, совокупный портфель на 31 декабря 2015 года достиг 260 млрд. рублей. По сравнению с итогами 2014 года, совокупный оборот участников АФК снизился на 148 млрд. рублей (-14%), совокупный портфель снизился на 1%. [1]

Ниже представлены данные членов АФК о развитии их операций международного факторинга в 2015 году, до внесения изменений в валютное законодательство России.

Таблица 3 – Развитие операций международного факторинга в 2015 году

Участник АФК	Экспортный факторинг, млрд. руб.	Импортный факторинг, млрд. руб.	Всего, млрд. руб.
Промсвязьбанк	1,5	6,0	7,5
Банк ФК ОТКРЫТИЕ	3,6		3,6
ВТБ Факторинг		3,3	3,3
ЮниКредит Банк	0,2	1,5	1,7
РБ Факторинг		1,5	1,5
Группа компаний НФК	0,7	0,8	1,5
ИТОГО:	6,0	13,2	19,2

Ассоциация факторинговых компаний (АФК) при поддержке АО «МСП Банк» провела очередной сбор статистических показателей деятельности российских Факторов в сегменте малого и среднего бизнеса (МСБ) по итогам 9 месяцев 2015 года. Согласно полученным данным анкет, оборот российского факторинга в сегменте МСБ в январе-сентябре 2015 года составил около 240 млрд. рублей.

В 3 квартале текущего года Факторам было уступлено денежных требований на сумму 106,5 млрд. рублей, что составляет 25% от оборота рынка в целом за тот же период (431 млрд. рублей). Всего за 9 месяцев года оборот рынка факторинга в сегменте МСБ снизился на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По итогам 9 месяцев 2015 года лидерские позиции упрочили Промсвязьбанк (доля в обороте среди респондентов сегмента выросла с 21% до 37% за квартал), Металлинвестбанк и Альфа-Банк (по 13%), ВТБ Факторинг (12%, без пересчета данных по новым критериям) и Группа компаний НФК (7%). [1]

Совокупный факторинговый портфель сегмента МСБ на 01.10.2015 г. составил 46 млрд. рублей, он сформирован 2552 клиентами, что составляет 67% от совокупной клиентской базы рынка (4500 компаний). Это на 730 компаний меньше, чем по итогам 1 полугодия текущего года. По итогам 9 месяцев 2015

года на долю клиентов московских офисов факторов приходится 49% портфеля и 43% клиентской базы, доля Санкт-Петербурга – 15% и 14% соответственно.

Согласно прогнозам Факторов и расчетам исследования по итогам 2015 года оборот рынка факторинга в сегменте МСБ снизится на 22% до 313 млрд. рублей, совокупный портфель – на 27% до 58 млрд. рублей.

Согласно опубликованным статистическим данным и оценкам Ассоциации факторинговых компаний (АФК), за 1 полугодие 2016 года оборот российского факторинга в январе-июне текущего года составил 923 млрд. рублей, что на 11% больше, чем за аналогичный период прошлого года. [1]

Среди Факторов наибольшие доли в обороте рынка по итогам 1 полугодия 2016 года занимают ВТБ Факторинг (25%), Промсвязьбанк (18%), Альфа-Банк (12%), ГПБ-факторинг (6%) и Банк «ФК Открытие» (5%).

За 6 месяцев 2016 года российские Факторы выплатили 665 млрд. рублей финансирования четырем тысячам российских компаний-поставщиков, обработали 4,2 млн. поставок в адрес 8,7 тысяч покупателей-дебиторов. Количество активных клиентов участников рынка за последние 12 месяцев снизилось на 33%, дебиторов – на 39%.

Совокупный факторинговый портфель во втором квартале увеличился на 30 млрд. рублей и на 01.07.2016 составил 239,5 млрд. рублей. [1]

Таблица 4 - Показатели развития бизнеса факторинговых компаний в 2016 году

Участник АФК	Оборот, млрд. руб.	Портфель на 01.07.2016, млрд. руб.
ВТБ Факторинг	232,20	77,90
Промсвязьбанк	165,90	37,40
Альфа-Банк	106,80	22,40
Банк «ФК ОТКРЫТИЕ»	43,23	12,23
Металлинвестбанк	33,03	5,83
НФК	31,60	11,60
РБ Факторинг	28,48	9,04
МКБ	19,63	6,32
ТКБ БАНК	11,90	4,80
Р.Е.Факторинг	5,91	2,28
Банк ЗЕНИТ	5,35	1,56
Русская Фактор. Компания	4,79	1,72
СДМ-Банк	2,79	0,76
ОФК-Менеджмент	2,70	0,45
МФО «СИМПЛФИНАНС»	0,67	0,16
ИТОГО:	694,98	194,45

Доли видов факторинга в обороте рынка распределились следующим образом: факторинг с регрессом – 56%, факторинг без регресса – 32%, без финансирования – 11%, доля международного факторинга – 0,9%. Экспортный факторинг в 1 полугодии 2016 года предоставляли три участника рынка: НФК, Промсвязьбанк и Банк «ФК Открытие».

По данным Ассоциации факторинговых компаний о развитии бизнеса своих участников в 1 полугодии 2016 года совокупный оборот 15 участников

АФК, предоставивших данные, составил 695 млрд. рублей, совокупный портфель на 01.07.2016 составил 194 млрд. рублей. С учетом оценки показателей организаций, не раскрывших данные, оборот участников АФК в январе-июне 2016 года составил 747 млрд. рублей. [1]

По сравнению с 1 полугодием 2015 года, совокупный оборот участников АФК, предоставивших данные, в январе-июне 2016 года вырос на 48,6 млрд. рублей (+8%), совокупный портфель снизился на 6%.

Ниже представлены данные членов АФК о развитии их операций международного факторинга в 1 полугодии 2016 года. Согласно предварительным данным, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в 1 полугодии 2016 года объем операций экспортного факторинга вырос на 11% до 2,56 млрд. рублей, объем импортного факторинга – снизился на 11%. [1]

Таблица 5 - Развитие операций международного факторинга в 2016 году

Участник АФК	Экспортный факторинг, млрд. руб.	Импортный факторинг, млрд. руб.	Всего, млрд. руб.
Промсвязьбанк	0,90	1,70	2,60
ВТБ Факторинг		2,59	2,59
Банк «ФК ОТКРЫТИЕ»	1,33		1,33
НФК	0,33	0,38	0,72
РБ Факторинг		0,34	0,34
ИТОГО:	2,56	5,01	7,58

Факторинг является комплексным продуктом, включающий в себя, в том числе страхование кредитного риска, т.е. риска невозврата денег компанией-дебитором за поставленный товар/оказанную услугу компанией-поставщиком, и риска ликвидности — невозврата денег в срок. Однако, это не весь спектр рисков, потенциально возможных при проведении факторинговых операций. Факторинговые риски можно сгруппировать по источникам их возникновения. Так, при оказании факторинговых услуг фактор может столкнуться со специфическими и неспецифическими (общими) рисками [2, с. 42].

Специфические риски исходят со стороны клиента (поставщика) или со стороны дебитора (покупателя). К ним относят: риск просрочки платежа, риск невыполнения условий договора поставки, риск невыполнения условий договора факторинга, риск мошенничества и другие.

Риск просрочки платежа или потери ликвидности рассматривают как риск возникновения у дебиторов недостатка средств для покрытия текущих затрат или кассовых разрывов. Для недопущения такого риска факторам следует тщательно проанализировать отношения клиента-поставщика и покупателя-дебитора. Однако такой глубокий анализ всех участников могут позволить себе только крупные факторы, давно работающие на рынке и имеющие в своем распоряжении большой штат персонала. Кроме того, поскольку дебиторы не являются прямыми участниками сделки, то процесс сбора информации по ним достаточно сложен. В результате фактору

приходится нести дополнительные расходы по резервированию средства под такие риски.

Риск невыполнения поставщиком условий договора поставки связан с риском поставки некачественной продукции и риском возвратов. Хотя фактор и принимает к финансированию только акцептованные покупателями счета-фактуры, существует риск возврата товара из-за брака или несоответствия условиям контракта. Поэтому фактор может профинансировать поставку, по которой выплаченный поставщику размер финансирования окажется больше размера реальных требований банка к дебитору, оставшегося после возврата части продукции. Выявить такой риск фактор может только с помощью мониторинга поставок товаров или заключения факторингового договора с регрессом, по условиям которого клиент обязуется покрыть такие возвраты за счет собственных средств. Не исключены и случаи, когда даже при полном соответствии качеству покупатель может вернуть товар обратно, в связи со сложностью его реализации. В таких случаях необходимо проводить юридическую экспертизу договоров поставки, анализ и оценку статистики возвратов продукции по уже осуществленным поставкам.

Риск невыполнения поставщиком условий договора факторинга объединяет риск неоплаты комиссии за факторинговое обслуживание и риск невыполнения обязательств по регрессу. Не допустить такие риски можно при помощи установления лимита финансирования поставки (до 90% от суммы счета-фактуры) или путем оценки финансового состояния поставщика.

Риск мошенничества возникают в силу специфики факторинга, как со стороны поставщика (покупателя) или в результате их совместного сговора. Предположим, фактору для финансирования предоставлены счета-фактуры под фиктивные поставки или по просроченным поставкам, счета-фактуры, которые выставлены на фирмы-однодневки.

Еще одним распространенным видом мошенничества является так называемый двойной факторинг, при котором клиент заключает два договора факторинга с разными финансовыми агентами и получает двойное финансирование по одной той же поставке. Для предупреждения этих рисков факторам необходимо запрашивать у покупателей подтверждения о доставке товаров по каждой переданной на факторинг сделке (сплошная верификация) или по отдельные поставкам (выборочная верификация), изучить подробно условия договора поставки, проводить проверку самого дебитора, проверять наличие товара на складах.

Неспецифические (общие) риски объединяют риски, которые характерны как для большинства финансовых продуктов, в том числе и для факторинга. Сюда относят операционный, процентный, экономический, валютный, политический, системный, законодательный, отраслевой риски и т.д.

Мировой опыт развития факторингового рынка показывает, что полностью избежать возникновения рисков практически не возможно, но можно их предотвратить на начальном этапе, минимизировать или

ликвидировать в процессе дальнейшего обслуживания путем создания качественной системы риск-менеджмента.

Одним из важнейших методов управления факторинговыми рисками по праву считают страхование. На Западе большинство сделок по факторингу без регресса подлежат страхованию, что позволяет сократить риски фактора и предложить услугу поставщику по приемлемой цене. Фактор страхует свой кредитный риск, чтобы защитить себя от риска неоплаты или задержек погашения долга.

Преимущества подобной системы защиты очевидны: существенное сокращение кредитных рисков фактора и возможность ощутимо нарастить факторинговый портфель. Недостатками, сопровождающими страхование факторинговых операций и уменьшающими востребованность и популярность такой услуги даже для финансовой организации следует считать: существенное усложнение всей процедуры факторинговой операции; удорожание сделки для поставщика; отказ страховщиков страховать наименее надежных клиентов.

Практика показывает, что фактор намеренно настаивает на страховании самых рискованных клиентов, что не может приветствоваться страховой компанией. И здесь интересы финансового агента и страховщика прямо противоположны: страховщик готов принять риски по самым платежеспособным клиентам, по которым оплачивать страховку фактору не выгодно.

Как показывает практика, процедура страхования факторинговых сделок требует от страховщика специальных знаний и особых навыков в области анализа клиентов и определения величины рисков. Работать с такими страхователями должны брокеры, имеющие опыт в обслуживании товарных кредитов. Заметим, что мировая практика выделила несколько крупных страховых компаний, которые и разделили между собой привлекательный рынок факторинговых сделок. Среди них можно отметить французскую COFACE S.A., голландскую Atradius и совместную фирму Франции и Германии EulerHermes.

В современной практике страхования факторинговых рисков в России отмечается отсутствие четкой схемы, что задерживает развитие безрегрессного факторинга, хотя в мире он занимает порядка 10% от всех операций. Отечественный рынок проявляет спрос на факторинговые услуги, поэтому коммерческие банки рассматривают этот вид финансирования как возможность расширить свою продуктовую линейку. Полагаем, что совместно с ведущими страховщиками страны возможен толчок к развитию данного вида сотрудничества между финансистами и продавцами товарных рынков.

По нашему мнению, неразвитость факторинговых услуг в России обусловлена пробелами законодательства, чрезмерной его зарегулированностью и, главным образом, отсутствием четкого понимания механизмов риск-менеджмента факторинговых услуг. Все это делает данную операцию в глазах банковского сектора весьма высокорискованной. Во всем мире страхованием факторинговых рисков занимаются как факторинговые компании, так и страховые. В России пока услуги страхования как

страховщиков, так и факторинговых компаний находятся в самой начальной стадии своего развития. Поэтому конкуренция между игроками мала, что приводит к существенным различиям мотивов компаний, обращающихся за факторингом и страхованием: в факторинговые компании преимущественно обращаются за деньгами, а в страховые — за страхованием. Основными элементами договора страхования кредитных рисков в факторинговых операциях являются:

- **объект страхования**, под которым понимают имущественные интересы факторинговой компании, связанные с возможностью наступлению убытков в результате неисполнения дебитором обязательств по договору поставки.

- **франшиза** представляет собой денежную сумму или долю от непогашенной дебитором сумму долга за поставленный товар или оказанную услугу, которую понесет фактор в случае дефолта платежа. Чаще всего размер франшизы колеблется на уровне 10-20% и зависит от качества передаваемой дебиторской задолженности.

- **кредитный лимит**, устанавливаемая путем анализа дебиторов сумма максимально допустимого размера дебиторской задолженности, которая может быть застрахована страхователем.

- **период ожидания**, т.е. период ожидания по просроченной поставке который устанавливается страховой компанией. По его истечении наступает страховой случай. Данный период устанавливается для того, чтобы фактор успел предпринять все возможные действия по сбору просроченной задолженности. А по его истечении страховая компания возмещает понесенные фактором убытки. Величина периода ожидания напрямую зависит от срока товарного кредита, предоставляемого поставщиком своим покупателям за поставленный продукт или оказанную услугу.

В процессе страхования кредитных рисков, фактору необходимо оценить финансовое состояние и деловую репутацию страховой компании во избежание проблем с получением причитающихся компенсационных сумм. В данном случае при оценке рисков по сделке факторингу фактору следует учитывать риски, связанные с деятельностью страховой компании и ее возможностями отвечать по принятым на себя обязательствам.

Задача оценки риска всегда связана либо с принятием решения о реализации некоторой операции в условиях риска (выбор оптимальной стратегии), либо с подбором некоторых параметров операции, например процентных ставок, либо с применением инструментов, позволяющих минимизировать риски.

Кроме перечисленных выше способов управления риском, при предоставлении факторинговых операций можно также применять и следующие инструменты:

1. Резервирование средств на покрытие связанных с риском расходов.
2. Ценовую политику факторинговой компании, т.е. заложение в стоимость комиссии премии за повышенный риск.
3. Мониторинг платежей от дебиторов на ежедневной основе.
4. Систему действий по управлению дебиторской задолженностью.

5. Прочие инструменты.

Несмотря на новизну для российского банковского рынка, факторинговая услуга способна завоевать в ближайшее время широкую популярность наряду с такими классическими банковскими продуктами как кредитование оборотного капитала и выдача гарантий. При грамотной организации и системе управления рисками факторинг может стать более привлекательным и доходным продуктом для кредитных организаций.

Использование факторингового обслуживания является одной из наиболее перспективных мер, способных помочь российским производителям освоить не только внутренние, но и зарубежные рынки сбыта их продукции, а импортерам существенно увеличить объемы закупок товаров у иностранных производителей.

Рассматривая перспективы современного факторинга в России, следует учесть, что множество промышленных предприятий, малый и средний бизнес испытывают острый недостаток оборотных средств. Факторинг же способен сделать многое в устранении взаимных неплатежей и ускорении платежно-производственного цикла.

Полагаем, что предпосылками активного внедрения факторинга являются:

усовершенствования методик анализа финансовой деятельности предприятия, а также кредитоспособности его должников, самого поставщика,

функциональное и тщательное использование данных бухгалтерских отчетов и балансов, материалов управленческого учета особенно применительно к таким финансовым показателям, как величина прибыли, уровень рентабельности, объем и источники образования оборотных средств, соотношение между потребностью в собственных средствах и их наличием, состояние и формы расчетов с контрагентами, бюджетом, банком.

Целесообразно выявить основные направления потенциального развития факторинговых операций на российском рынке - многоплановое развитие внутреннего факторинга посредством внедрения различных вариантов факторингового обслуживания, а в дальнейшем диверсификация и реинжиниринг деятельности организаций, обеспечивающих факторинг. Наряду с применением долговых требований такого рода фирмы призваны оказывать и консультационные услуги. В этой связи резко возрастает роль внедрения в практику фактор-фирмами нового, более совершенного программного обеспечения в целях повышения качества анализа и оптимизации издержек, роста качества обслуживания поставщиков и улучшения контроля за использованием предоставленных кредитов.

Важное место занимает расширение набора услуг в сфере международного факторинга. Выход на международный рынок новых российских предприятий-экспортеров позволит усилить конкуренцию, особенно неценовую, это, в свою очередь, может привести к повышению удельного веса экспорта на условиях открытого счета и отсюда к расширению потребности в его факторинговом обслуживании. По мнению специалистов, внедрение факторинга в механизм регулирования экспорта в России приведет к

увеличению его объемов за счет привлечения дополнительного количества экспортных компаний, а также повысит экономическую и валютную эффективность экспорта порядка на 8%–10% за счет ускоренной оборачиваемости финансовых средств [3, 59]. В свою очередь это значительно повысит отчисления в доходную часть государственного бюджета, что позитивно скажется на экономическом положении Российской Федерации в целом.

Для совершенствования системы анализа, оценки и управления рисками факторинговых операций в России можно предложить следующие мероприятия:

- разработать и внедрить систему установления и контроля лимитов на кредитные риски по всему спектру факторинговых операций, проводимых банком или фактор-фирмой, в том числе автоматизированный контроль соблюдения лимитов в АБС Банка;

- разработать и внедрить распределенную систему принятия решений по факторинговым продуктам;

- реализовать систему электронного голосования в автоматизированной банковской системе, что позволит увеличить скорость осуществления операций и значительно снизить себестоимость при соблюдении заданного уровня кредитного риска;

- по ряду факторинговых продуктов разработать и внедрить систему скоринговой оценки заемщиков-физических лиц. Причем можно внедрить региональные скоринговые карты, учитывающие региональную специфику профиля клиентов;

- продолжить совершенствование системы формирования резервов, в том числе с учетом требований Международных стандартов финансовой отчетности, что позволит повысить адекватность формируемых резервов;

- разработать и внедрить комплексную систему отчетности, отражающую информацию об уровне кредитного риска, позволяющую менеджменту банка в оперативном режиме получать необходимую информацию;

- разработать и внедрить методику учета информации о клиенте, полученной из бюро кредитных историй, при оценке финансового состояния заемщика и расчете лимита кредитования.

Для целей повышения эффективности сбора проблемной задолженности нужно внедрить программный комплекс, позволяющий автоматизировать документооборот по обслуживанию проблемной задолженности.

Список литературы

1. Сайт Ассоциации факторинговых компаний (АФК) URL: <http://www.asfact.ru/> Дата обращения 8.10.2016

2. Васин А.С. Системный подход к анализу рисков хозяйствующих субъектов при факторинговых операциях // Финансы и кредит. 2015. №4. С. 40–43.

3. Васин А.С. Учет валютных рисков при статистическом моделировании факторинговых операций // Финансы и кредит. 2011. №5. С. 58–61.

Бут Т.П.

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КЛАССИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СТРАХОВЫХ РИСКОВ

Аннотация: в данной статье рассмотрены объективные и субъективные причины возможных потерь капитала при предпринимательской деятельности. Дана классификация экономических рисков, позволяющая проводить качественную, но не количественную, апостериорную оценку риска. Дана классификация страховых рисков в зависимости от основных принципов и сущности страхования.

Abstract: in this article objective and subjective reasons of possible losses of capital are considered at entrepreneurial activity. Classification of economic risks, allowing to conduct a quality, but not quantitative, a posteriori estimation of risk, is given. Classification of insurance risks is offered depending on basic principles and essence of insurance.

Ключевые слова: классификация, экономический риск, вероятность, страховой риск, объекты страхования, имущественные интересы.

Keywords: classification, economic risk, probability, insurance risk, objects of insurance, property interests.

В экономической литературе, рассматривающей отдельные аспекты страхования, существуют различные классификации риска вообще и страхового риска в частности, которые строятся по разным принципам и признакам [3-9]. Несмотря на малочисленность публикаций по данному вопросу в каждой из них дается своя классификация. Однако в них отсутствует единая, стройная и простая структура. Этот факт говорит о неправильном понимании сути экономического и страхового риска, недостаточной его изученности и попытке описать существующее многообразие рисков, игнорируя порождающие их причины и суть.

Целью статьи является рассмотрение экономических и страховых рисков и попытка построить их классификацию, исходя из их сути.

В экономической теории под «*риском*» понимают *вероятность потери субъектом части доходов в результате осуществления определенной производственной или финансовой деятельности* [5,7].

С последним, однако, трудно согласиться. Риск предпринимателя не в том, что в результате своих действий он потерял часть ожидаемого дохода, а в том, что он понес убытки, т.е. уменьшил вложенный в дело капитал.

Понятие риска в нашем рассмотрении относится к неопределяемым, интуитивно понятным первичным понятиям. Толковый словарь русского языка определяет *риск* [франц. *risque*] как *возможная опасность чего-либо*, а *финансовые риски* – *возможная причина потери вложенного капитала*, где под капиталом понимается совокупность средств (имущество, деньги, недвижимость), приносящих прибыль [1].

Знание причин, отрицательно влияющих на предпринимательскую деятельность, позволяет избежать потерь вложенного капитала, либо снизить их до несущественных размеров, и, следовательно, сделать предпринимательскую деятельность успешной.

Исходя из сути определения финансовых рисков, как опасности потери капитала, рассмотрим, что лежит в основе этой опасности, из-за чего она возникает, т.е. причины возникновения экономических рисков.

Существующие классификации экономических рисков громоздки, к тому же разделяют риски на группы по признакам, далеким от предмета нашего рассмотрения, а именно причин потери капитала. Так, например, в работе [3] один из классификационных признаков «*степень обоснованности принятия риска*», скорее всего, подразумевает степень обоснованности принятия рискованного решения. И не ясно, какие же причины обуславливают принятие такого «рискованного решения» и что может последовать в результате действий? потеря капитала (полная, частичная)? потеря прибыли (полная, частичная)? И как определить является ли риск – обоснованным, частично обоснованным или авантюрным?

Следовательно, в основе классификации экономических рисков должны лежать возможные причины потери капитала или прибыли. Выяснение причин возникновения рисков и классификация их по этим причинам необходимы предпринимателям, т.е. лицам, принимающим экономические решения и несущим ответственность за эти решения в размерах вложенного капитала. Причины возникновения рисков разделим на объективные и субъективные.

Объективные – это причины возникновения рисков, не зависящие от субъекта, принимающего решение (т.е. предпринимателя). К ним относятся:

- *Природно-экологические*, т.е. внезапно наступившие непредвиденные изменения во внешней среде, которые отражаются на деятельности предприятия (землетрясение, наводнение, буря, пожар, эпидемия, загрязнение окружающей среды и т.п.);

- *Политические*, связанные с изменением политической ситуации в стране и деятельности государства (военные действия, революции, обострения внутривнутриполитической ситуации в стране, национализация, конфискация товаров и предприятий, введения эмбарго; введение отсрочки (моратория) на внешние платежи на определенный срок; изменения в налоговом законодательстве и т.п.);

- *Демографические*, т.е. изменение демографической ситуации (миграция населения, повышение смертности или рождаемости, появление болезней, грозящих жизни целых государств и т.д.)

- *Эволюционные*, т.е. изменения, происходящие вследствие научно-технического прогресса, результатом чего является формирование новой системы ориентации.

Субъективные – это причины возникновения рисков, прямо или косвенно зависящие от предпринимателя. К ним относятся:

- *Транспортные*, связанные с перевозками грузов любым видом транспорта.

- *Производственные*, связанные с процессом производства. *Внутренние* причины: неверное направление деятельности предприятия, неверный выбор выпускаемой продукции, несоответствие уровня квалификации работников предприятия запланированным производственным заданиям, и т.п.. *Внешние* причины: изменение отношений предприятия с его контрагентами (удлинение или сокращение срока договора, более привлекательные условия деятельности, изменения в условиях перемещения товарных, финансовых и трудовых ресурсов между предприятиями, неверное прогнозирование рыночной ситуации и действий конкурентов и т.п.).

- *Финансовые*, связанные с изменениями в результате проведения операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, совершения операций с фондовыми, ценными бумагами. В свою очередь, финансовые причины возникновения рисков можно разбить на более конкретные:

- *Инфляционно-дефляционные* (риск возникает при инфляции за счет того, что получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности и предприниматель несет реальные потери; при дефляции за счет падения уровня цен, ухудшения экономических условий предпринимательства). К разновидностям таких рисков относим *валютные* (опасность потерь, связанных с изменением курсов валют, при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций).

- *Кредитные* (риск невозвращения кредита, опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору). К кредитным рискам относятся и *процентные риски* (опасность потерь финансовыми учреждениями в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам).

- *Биржевые* (риск потерь при биржевых сделках, покупке неликвидных бумаг, неплатеж по коммерческим сделкам, неплатеж комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.).

- *Инвестиционные* (потери из-за неправильного выбора вида вложения капитала, ценных бумаг для инвестирования при формировании инвестиционного портфеля и т.п.).

Итак, согласно выбранным причинам возникновения рисков, получаем следующую классификацию экономических рисков (рис. 1).



Рисунок 1 – Классификация экономических рисков

Предложенная классификация рисков может быть полезной при проведении качественного, а не количественного анализа риска. Определение типа риска эквивалентно определению причины возникновения риска, которая неизвестна. В этом и проявляется неполнота информации при принятии решения предпринимателем.

Что касается страховых рисков, то согласно ст.9 закона РФ «Об организации страхового дела в РФ» *страховым риском является предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование*. В большом экономическом словаре [2] *страховой риск – это вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование*, другими словами, это вероятность (возможность) наступления ущерба жизни, здоровью, имуществу страхователя (застрахованного) или третьим лицам в результате страхового случая.

Так как любая классификация должна быть простой и отражать суть классифицируемого понятия, то существующие классификации страхового риска не отражают в полной мере сущности этого понятия [4, 7-9].

Классификация страхового риска должна строиться на основных принципах классификации страхования, т.е. на принципиальных различиях в объектах страхования. Так, объектами личного страхования являются не противоречащие законодательству РФ имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя (застрахованного). Объекты имущественного страхования – это имущественные интересы, связанные с владением, пользованием, распоряжением имуществом, а объектами страхования ответственности

являются имущественные интересы, связанные с возмещением страхователем причиненного им вреда личности или имуществу третьим лицам [10].

Следовательно, в основе классификации страховых рисков должны лежать эти принципиальные различия основных отраслей страхования по объектам страхования: имущественного страхования, личного страхования и страхования ответственности. В связи с этим, получаем следующую классификацию, которая отражает основную суть страховых рисков (рис.2).



Рисунок 2 – Классификация страхового риска

В свою очередь, любой риск и страховой риск, в том числе, может быть допустимым критическим и катастрофическим в зависимости от размера нанесенного ущерба.

Итак, страховой риск, т.е. наличие возможности наступления неблагоприятных случайных событий с некоторой заранее оцененной вероятностью, и о которых невозможно заранее знать, стимулирует возникновение страхового интереса, лежащего в основе страхования.

Предложенные классификации рисков может быть полезной при проведении качественного анализа риска, необходимого для принятия управленческого решения или составления договоров страхования, а также для дальнейшего количественного анализа при расчетах страховых тарифов. Определение типа риска эквивалентно определению причины возникновения риска, которая неизвестна. В этом и проявляется неполнота информации при принятии решения предпринимателем.

Неполноту информации можно отразить либо средствами теории вероятности, как это делает большинство исследователей экономических рисков [3,6,7,9], либо средствами теории нечетких множеств.

Применение для моделирования рисков методов теории вероятности для определения, в общем-то, интуитивно ясного понятия вероятности потери капитала требует знания такой трудно определяемой характеристики как плотности распределения вероятности в зависимости от возможных событий, порожденных причинами рисков. Применение методов теории нечетких множеств также предполагает знание нечеткости отрицательных событий, что эквивалентно знанию распределения вероятности. Однако эти характеристики по своей сути являются апостериорными характеристиками, т.е. характеристиками, отражающими накопленный опыт, и не могут помочь предпринимателю в случае инновационных действий.

Для количественного прогнозирования риска с использованием методов теорий нечетких множеств или вероятности требуется знание многомерного распределения вероятности либо плотности вероятности потерь.

Более перспективно для оценки рисков предпринимательской деятельности применение компьютерного моделирования на основе не стохастических, а детерминированных моделей, позволяющих смоделировать все пространство состояний рынка, а затем на основе полученных данных оценить вероятность риска.

Список литературы

1. Большой толковый словарь русского языка / Сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов. - СПб.: Норинт, 1998. – 1536 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
3. Устенко О. Л. Теория экономического риска. – К.: МАУП, 1997. – 164 с.
4. Архипов А.П. О теоретических основах страховой деятельности // Финансы. 2010, №1, с. 39-43.
5. Голубин А. Ю. Математические модели в теории страхования: построение и оптимизация. – М.: Анкил, 2003. – 160 с.
6. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
7. Мельников А.В. Риск-менеджмент; стохастический анализ рисков в экономике финансов и страховании. – М.: Анкил, 2003. – 158с.
8. Гомелля В.Б. Очерки экономической теории страхования. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 351с.
9. Бурроу К. Основы страховой статистики: пер.с нем. – М.: Анкил, 1996. – 94с.
10. Архипов А.П. Страхование. –М.: КНОРУС, 2012. – 288 с.

Гиматдинова А.Г., Закирова О.В.

Поволжский государственный технологический университет

РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

Аннотация. В статье рассмотрены способы, методы и финансовые инструменты, призванные регулировать валютные риски. Описаны методы обеспечения страхования потерь от волатильности курсов валют. Рассмотрены различные виды валютных оговорок, а также банковское хеджирование, посредством форвардных операций.

Abstract: There is given a description of methods, techniques, and financial instruments to regulate the currency risks in the context of unstable exchange rates. To eliminate the risk of losses from volatility for a given set of foreign economic contracts, such factors as the choice of currency and price, the regulation of currency positions are focused on. Different types of currency reservations and banking hedging via forward transactions are also considered.

Ключевые слова: внешнеэкономический контракт, курсы валют, валютный риск, валютная оговорка, хеджирование, форвард

Keywords: international economic contract , exchange rates, currency risk, currency clause , hedging , forward

Валютный риск связан с изменением валютного курса одной валюты по отношению к другой и представляет собой опасность валютных потерь, которая может неблагоприятно повлиять на партнеров международного контракта. В этой связи вопросы страхования валютных рисков, является чрезвычайно актуальными. Особое значение этот вопрос возникает в современных условиях нестабильности курсов валют и рисков, которые принимают на себя участники внешнеэкономических контрактов.

В международном контракте фиксируется два вида валют: валюта цены и валюта платежа. Валюта цены - это валюта, в которой устанавливается цена товара (услуги) или выражается сумма предоставленного международного кредита.

Валюта платежа - это валюта, в которой проводится фактическая оплата товара (услуги) или погашение международного кредита. Эти две валюты могут совпадать, но могут и не совпадать.

Импортер (покупатель) проигрывает при повышении обменного курса иностранной валюты (валюты цены) по отношению к национальной, поскольку для ее приобретения придется потратить больше национальных денежных средств. Снижение же этого курса ведет к потерям экспортера (продавца), потому что за вырученные средства экспортер получит меньше выручки в национальной валюте [3]. Дилемма в том, что интересы сторон при любом изменении курса не совпадают — экспортер стремится зафиксировать цену в относительно устойчивой валюте, а импортер, наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подверженной обесценению.

На сегодняшний день существует множество финансовых инструментов, призванных сводить до минимума валютные риски. Рассмотрим наиболее действенные и успешные из них.

Валютная оговорка (предостережение) — это условие, включаемое в международный экономический контракт с целью страхования экспортера от риска понижения курса валюты платежа между моментом заключения сделки и фактическим моментом оплаты. Валютная оговорка может применяться при заключении импортных контрактов и для обеспечения интересов импортера, когда ожидается повышение курса валюты сделки. Иными словами, при определении условий платежа, помимо цены и формы расчетов, устанавливается валюта платежа, курс пересчета и валютная оговорка по уменьшению или устранению валютного риска.

При установлении валютной оговорки, валюта платежа по контракту увязывается с более устойчивой валютой, ее называют валютой предостережения, и сумма платежа ставится в зависимость от изменения курса этой валюты. Включать или не включать валютную оговорку в контракт

решают сами участники сделки, но в условиях усиления нестабильности и плавающих курсов этим пунктом лучше не пренебрегать [7].

Валютные оговорки могут быть односторонними (отвечающими интересам одной стороны сделки) или двусторонними (когда отклонение курса валюты платежа от существовавшего на момент заключения сделки влечет за собой изменение цены контракта). При двусторонней оговорке пересчет цены будет обязательным как при повышении, так и при понижении курса валюты, что защитит интересы не только покупателя, но и продавца. Наиболее распространенный в хозяйственном обороте способ защиты от валютных рисков — валютная оговорка, к разновидностям которой относятся прямые, косвенные и мультивалютные оговорки.

Прямую валютную оговорку обычно применяют в случае, если валюта цены и валюта платежа совпадают. В таком случае данная валюта соотносится с другой, обычно более сильной валютой, и при подписании контракта указывается их соотношение. Также в контракте закрепляется условие о том, что если соотношение валют изменится, то соответственно изменяется и размер платежа. Если валюта цены и валюта платежа не совпадают, применяется косвенная валютная оговорка. В данном случае цена товара устанавливается в более устойчивой валюте по сравнению с валютой платежа, а платеж ставится в зависимость от изменения курсового соотношения этих валют на дату оплаты по сравнению с их курсовым соотношением на дату подписания контракта. В данном случае происходит минимизация валютных рисков за счет привязки расчетов к цене в более сильной валюте, которая отличается от валюты платежа.

При мультивалютной оговорке валюта цены и платежа совпадает, но ставится в зависимость от изменения курса нескольких валют, которые составляют так называемую валютную корзину. Роль валютной корзины в последнее время выполняют евро, а также СДР и СПЗ — это эмитируемые

Международным валютным фондом международные резервные и платежные средства.

Также стоит рассмотреть индексную оговорку, предусматривающую зависимость суммы платежа от индексов цен мировых товарных рынков, т. е. в качестве гарантии от потерь может быть использован характер определения цены товара. Индексная оговорка как оговорка о пересмотре цен предусматривает, что цена товара и сумма платежа изменяются в соответствии с изменением к моменту платежа определенного индекса цен, обусловленного в контракте, по сравнению с моментом заключения сделки. Например, оговаривается, что если мировая цена на определенный товар к моменту поставки товара или платежа изменится более чем на 15 %, цена товара подлежит пересмотру.

При использовании индексных предостережений необходимо учитывать определенные обстоятельства.

Во-первых, индексы цен имеют усредненный характер, и их изменения могут не полностью освещать положение дел на рынке данного товара или давать общую картину изменения цен.

Во-вторых, очень сложно подобрать наиболее приемлемый индекс цен, поскольку индексы цен публикуют как национальные статистические органы той или другой страны, так и разные международные организации. С этой точки зрения индексы цен, которые публикуют национальные статистические органы, обычно более достоверно отражают динамику покупательной силы валюты импортера. В случаях, когда расчеты по внешнеэкономическим контрактам предусмотрены в валютах третьих стран, которые обычно используются для международных платежей, следует применять индексы, которые публикуют международные организации [5].

Смысл всех валютных оговорок состоит в том, что, несмотря на обесценение валюты, экспортёр получает количество валюты платежа в соответствии с курсом валюты или корзины валют, указанных в валютной оговорке.

В качестве еще одного из альтернативных способов защиты от валютных потерь при продаже товара с длительным циклом изготовления и поставки или с предоставлением покупателю рассрочки платежа возможно применение такого банковского финансового инструмента, как хеджирование.

Хеджирование банком — защита (страхование) средств от неблагоприятного изменения валютных курсов с помощью заключения срочных сделок (форвардных, фьючерсных, опционных) на валютном рынке с различными парами валют. Участник внешнеторгового контракта заключает с банком сделку на продажу или покупку валюты на дату платежа по курсу на день заключения сделки, тем самым избегая потерь от колебаний валютного курса [1].

Рассмотрим подробнее сущность форвардных операций по страхованию валютных рисков, которые заключаются в следующем. При предоставлении коммерческого предложения или при подписании контракта экспортер, зная приблизительный график поступления платежей по контракту, заключает со

своим банком соглашение о зачислении ему будущих поступлений в валюте за предварительно определенный форвардный курс. Таким образом, экспортер заблаговременно может определить сумму своей выручки в национальной валюте и, исходя из этого, устанавливать цену контракта. Этот форвардный курс может быть большим (то есть котироваться с премией) или меньшим (то есть котироваться с дисконтом), чем реальный курс валюты на дату осуществления такого соглашения, в зависимости от разницы в процентных ставках на межбанковском рынке по депозитам в соответствующих платежах. Подобные форвардные операции проводятся уполномоченными банками [6].

И, наконец, стоит упомянуть ещё о нескольких способах сокращения валютного риска международного контракта.

Компенсационная сделка, т. е. взаимная поставка товаров на равную стоимость, также является разновидностью защиты от обесценения валют. В отличие от бартерной сделки, при компенсационной сделке требуется хотя бы частичное денежное покрытие приобретаемых товаров.

Величина валютного риска находится в прямой зависимости от разрыва во времени между сроком заключения соглашения и моментом платежа. Отсюда вытекает еще один из способов нейтрализации или уменьшения негативных последствий валютных рисков — это сокращение сроков между заключением сделок и осуществлением расчетов по ним, ускорение платежей.

Следует иметь в виду, что применение всех выше отмеченных методов, способов и инструментов не может полностью обеспечить страхование от валютного риска, но может его оптимизировать. Например, законодательство ряда стран Латинской Америки вообще запрещает применение валютных предостережений. Кроме того, часто за согласие включить в контракт валютное предостережение иностранная фирма требует от противоположной стороны уступок по другим позициям контракта и в первую очередь в цене. Расчетный форвард для России является менее распространенной формой страхования, в виду своей правовой незащищенности. Участникам международных сделок всегда необходимо учитывать, что результатом хеджирования является не только снижение рисков, но и снижение возможной прибыли.

Тем не менее, заключая международный контракт в условиях нестабильности курсов валют, не стоит пренебрегать арсеналом, призванным страховать валютные риски. Более того, во времена наиболее выраженной экономической нестабильности, целесообразно прибегать к комбинации нескольких методов и инструментов снижения валютных рисков. Изначально следует оценить уровень риска, разработать план снижения этого риска, ежедневно заниматься реализацией этого плана, учитывая каждую транзакцию [2].

Список литературы

1. Валютные операции. Хеджирование / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://kibanki.com/products>.

2. Валютные риски. Как оценить степень риска и обезопасить компанию / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://fd.ru/articles/41008-valyutnye-riski-kak-otsenit-stepen-riska-i-obezopasit-kompaniyu>

3. Никонец О.Е., Мандрон В.В. Влияние мировой экономической ситуации на финансовый рынок России // Вестник Брянского государственного университета. 2014. № 3. С. 309-313.

4. Жахов Н.В. Концептуальный анализ современных моделей государственного регулирования национальных экономик // Молодой ученый. 2011. № 2-1. С. 109-112.

5. Суслов С.А., Генералов И.Г. Определение конкурентоспособности на национальном уровне // Социально-экономические проблемы развития малых муниципальных образований Научное издание. Материалы международной научной конференции. 2014. С. 130-134.

6. Закирова О.В. Лизинг как не способ налоговой оптимизации // Экономический анализ: теория и практика № 22, 2008. С. 12-17.

Завидовский Р. А.

Саратовский государственный университет, Саратов

К ВОПРОСУ О СТРАХОВАНИИ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «АРСЕНАЛЬ»)

Аннотация: в статье проанализирован опыт СК «АРСЕНАЛЬ» по организации страхования гражданской ответственности участников (компаний) внешнеэкономической деятельности при прохождении таможенных процедур.

Abstract: the article analyzes the experience of SC "ARSENAL" on organisation of insurance of a civil liability of participants (companies) foreign trade activities in customs procedures.

Ключевые слова: страхование, гражданская ответственность, страховой продукт, таможенный транзит, поручительство.

Key words: insurance, civil liability, insurance product, the customs transit guarantee.

Сегодня наряду с традиционным назначением имущественного страхования - обеспечением экономической защиты страхователей от стихийных природных явлений, случайных событий технологического и экологического характера объектами страхования все чаще становятся имущественные интересы, связанные с возмещением причиненного страхователем вреда личности или имуществу третьих лиц.

В этой связи исследование деятельности страховой компании СК «АРСЕНАЛЬ» на российском рынке имущественного страхования представляет наш взгляд определенный интерес.

ООО «СК «АРСЕНАЛЬ» осуществляет страховую деятельность с 1997 года. В соответствии с имеющимися лицензиями страховая компания предлагает свои услуги по 22 видам страхования [2]. Иными словами, являясь диверсифицированным универсальным страховщиком, оказывающим весь спектр страховых услуг акцентирует свою деятельность на отдельных видах имущественного страхования. Об этом свидетельствует структура страхового портфеля компании, представленная нами на рисунке 1

Уникальность страховой деятельности СК «АРСЕНАЛЬ» на рынке отечественного имущественного страхования заключается в том, что, не обладая значительным финансовым потенциалом, занимая в рейтинге отечественных страховщиков, осуществляющих прямое страхование 38 место (объем страховой премии 2,527 млн. руб.), компания является лидером в проведении операций по прочим видам добровольного страхования ответственности.

В 2015 году по данному виду имущественного страхования она занимала в рейтинге 3 место (объем страховой премии 1,332 млн. руб.) после страховых групп «СОГАЗ» и «АльфаСтрахование» [1].

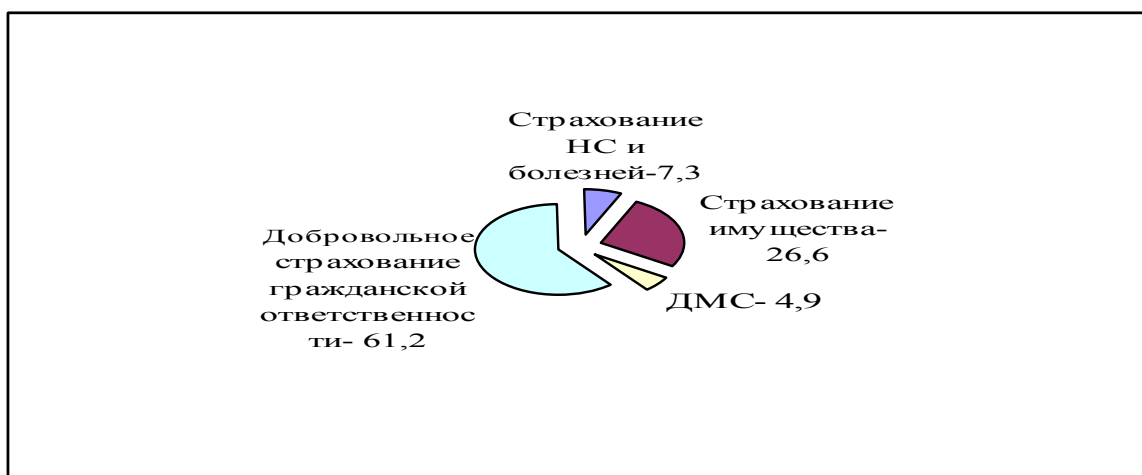


Рисунок 1 - Структура страхового портфеля ООО «СК «АРСЕНАЛЬ»,%
Источник: рассчитано на основе данных отчетности ООО «СК «АРСЕНАЛЬ»

Согласно классификации принятой в отчетности страховщиков прочие виды добровольного страхования ответственности представляют собой страхование гражданской ответственности:

- владельцев средств железнодорожного, водного, воздушного транспорта;
- организаций, эксплуатирующих опасные объекты;
- за причинение вреда третьим лицам;
- причинение вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг;
- за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору.

ООО «СК «АРСЕНАЛЬ» обслуживает на рынке страхования ответственности достаточно узкий сегмент, ориентируясь на страхование

гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам при процедуре таможенного транзита.

Компания тесно сотрудничает с Федеральной таможенной службой (ФТС) уже более пяти лет, развивая и совершенствуя пакет страховых продуктов.

Качество предоставляемых СК «АРСЕНАЛЬ» страховых услуг достаточно высокое, что обеспечивает компании не только расширение спектра страхователей, но и рост доверия со стороны государственных организаций. В частности, в 2014 года руководитель Федеральной таможенной службы (ФТС), рекомендовал автоперевозчикам, занимающимся зарубежными перевозками страховать ответственность уплаты таможенных пошлин только в одной страховой компании, а именно в ООО «СК «АРСЕНАЛЬ». По предварительной оценке емкость рынка гарантий уплаты таможенных пошлин оценивается в 500 млн. долларов в год.

Таможенное законодательство позволяет использовать несколько способов обеспечения (банковские гарантии, поручительство, залог имущества, денежные средства) для открытия таможенного транзита груза по территории Российской Федерации.

В случае нарушения процедуры таможенного транзита, таможенные органы направляют требования об уплате таможенных платежей с расчетом сумм. Способ обеспечения, при этом, не имеет значения. Ограничений для лиц по оплате требования законодательством не установлено. Поэтому, оплата по требованию в виде страхового возмещения принимается таможенным органом.

В договоре страхования срок страхования устанавливается по соглашению между страховщиком и страхователем. Он определяется исходя из географии транзита и предполагаемых сроков его начала. Срок действия поручительства устанавливается таможенным органом в соответствии с условиями договора поручительства при регистрации транзитной декларации и соответствует установленному таможенным органом сроку таможенного транзита [4].

Разница в суммах страховых выплат и суммах, выплачиваемых по договору поручительства, обусловлена тем, что исчисленные таможенными органами и указываемые в требованиях суммы пени не могут быть отнесены к страховому покрытию (в сумму страховых выплат не включаются). Данная позиция была рекомендована аудиторскими компаниями и поддержана налоговыми органами.

Как отмечалось выше, обеспечивая качество предоставления страховых услуг, страховая компания предлагает клиентам комплексный страховой продукт, с включением защиты водителя, груза и автотранспортного средства.

Развитие данного вида страхования предусматривает тесное сотрудничество с различными организациями и частными предпринимателями, оказывающими перевозчикам разноплановые услуги по оформлению документов при международных перевозках (таможенно-логистические брокеры, склады временного хранения и т.д.).

В целях укрепления своего положения в этом секторе рынка страхования ответственности СК «АРСЕНАЛЬ» заключает договоры страхования и поручительства по таможенным сделкам. На рисунке 2 представлена структура участников-партнеров страховых сделок.

Анализ поступления страховых премий по добровольному страхованию ответственности, проводимых страховщиком в последние годы наглядно демонстрирует доминирующее положение такого вида страхования как страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам при таможенной процедуре. В среднем на его долю приходится 77,1%.

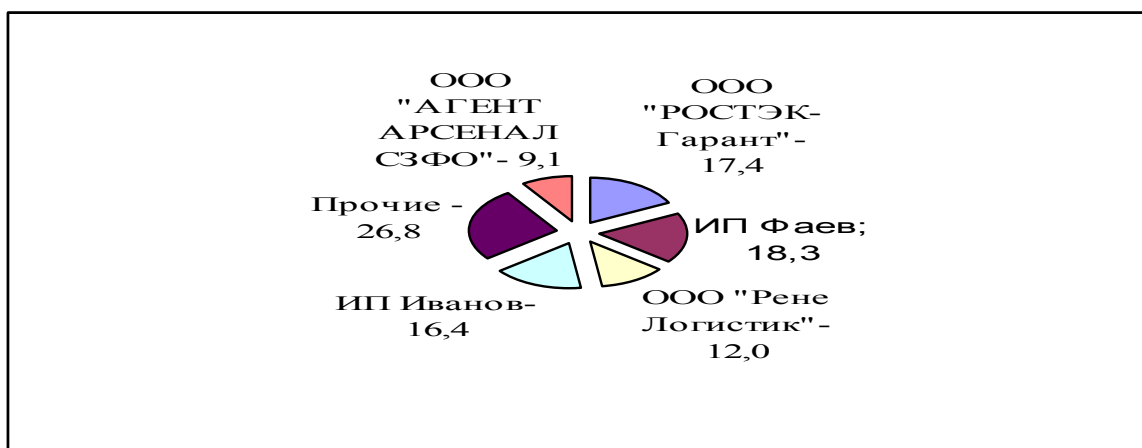


Рисунок 2 - Структура страхового портфеля ООО «СК «АРСЕНАЛЬ» по страхованию ответственности за причинение вреда третьим лицам при процедуре таможенного транзита, %

Источник: рассчитано на основе данных отчетности ООО «СК «АРСЕНАЛЬ»

В целях предоставления своим клиентам комплексных услуг СК «АРСЕНАЛЬ» создало дочернее предприятие - акционерное общество «Единый таможенный поручитель». Оно создано для достижения следующих целей:

- предоставления обеспечения (поручительства) при таможенном транзите по территории стран участников ЕАЭС, а также при осуществлении импорта подакцизных товаров (алкоголь, табак), особенности и технология которого не может быть реализована страховщиком;
- оказания комплекса услуг участникам внешнеэкономической деятельности, в частности, услуг электронного предварительного информирования, электронного декларирования, услуг таможенного представителя и т.д.[3]

Развитие отечественного рынка имущественного страхования в столь непростое для отрасли время предполагает расширения спектра оказываемых услуг, в том числе в секторе страхования гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам. В свою очередь развитие и совершенствование процесса страхования ответственности при процедуре таможенного транзита требует от страховщиков, в том числе и ООО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «АРСЕНАЛЬ» поиска новых, эффективных

способов реализации услуг, индивидуального подхода и повышения информированности потенциальных страхователей.

Список литературы

1. Рейтинговое агентство ЭКСПЕРТ РА. Итоги 2015 года на страховом рынке: скрытое падение [Электронный ресурс] http://raexpert.ru/rankingtable/insurance/itogi_2015/tab06/
2. ООО «Страховая компания «АРСЕНАЛЬ» // официальный сайт [Электронный ресурс] <https://www.arsenalins.ru/>
3. АО «Единый таможенный поручитель» // официальный сайт [Электронный ресурс] <http://sguarant.ru/company/>
4. Правила страхования гражданской ответственности за причинение вреда третьи лицам. [Электронный ресурс] https://www.arsenalins.ru/docs/act/4-3%20Pravila-strah-GO-tretykh%20lits%202007_07_2016.

Касьянова М.А.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Санкт-Петербург*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КИБЕР-ПРЕСТУПЛЕНИЙ И СТРАХОВАНИЕ КИБЕР-РИСКОВ

Аннотация: в данной статье рассмотрено страхование кибер-рисков, названы положительные стороны и проанализирован ряд недостатков данного страхового продукта. Авторами высказаны основные перспективы роста данного вида страхования на российском рынке.

Abstract: This article discussed insurance of cyber – risks, positive aspects are identified and a number of drawbacks of the insurance product are analyzed in this article. The authors have made major growth prospects for this type of insurance in the Russian market.

Ключевые слова: страхование, кибер-риск, кибер-преступления, кибер-хищения, ИТ-системы.

Key words: insurance, cyber – risks, cybercrime, cyber - theft, IT- system.

Риском для компании является любое событие или действие, которое может помешать ей достигнуть тактических и стратегических целей. Существуют различные виды рисков: рыночный, кредитный, риск ликвидности, инвестиционный, операционный, юридический, налоговый, информационный, маркетинговый риск и т.д. [3, 11].

Современный этап развития общества характеризуется масштабным развитием цифровых технологий. Они продолжают коренным образом изменять мир бизнеса, открывая перед компаниями не только новые возможности, но и новые угрозы: участились случаи противоправных действий, совершаемых через Интернет. Поэтому, в последнее время все большую актуальность набирают кибер-риски.

Электронный (кибер-) риск — это риск столкновения с хищением персональной информации, риск подвергнуться «вирусной» атаке, онлайн-мошенничеству, «спам-атаке», шпионским программам и т.д. Согласно Европейской Конвенции по борьбе с киберпреступностью, кибер - преступление - это противоправное вмешательство в работу компьютеров, компьютерных программ, компьютерных сетей, несанкционированная модификация компьютерных данных, а также иные противоправные общественно опасные действия, совершенные с помощью или посредством компьютеров, компьютерных сетей и программ [2]. (рис.1) Интересантами интернет – преступлений могут являться конкуренты компании, электронные преступники и мошенники, а также «хакеры – любители», совершающие подобные преступления, не имея четкого мотива.

Сегодня информационные технологии настолько широко распространены, что киберпреступления могут считаться одной из основных бизнес-проблем. По данным PriceWaterhouseCoopers, киберпреступность заняла второе место среди экономических преступлений в мире [4].

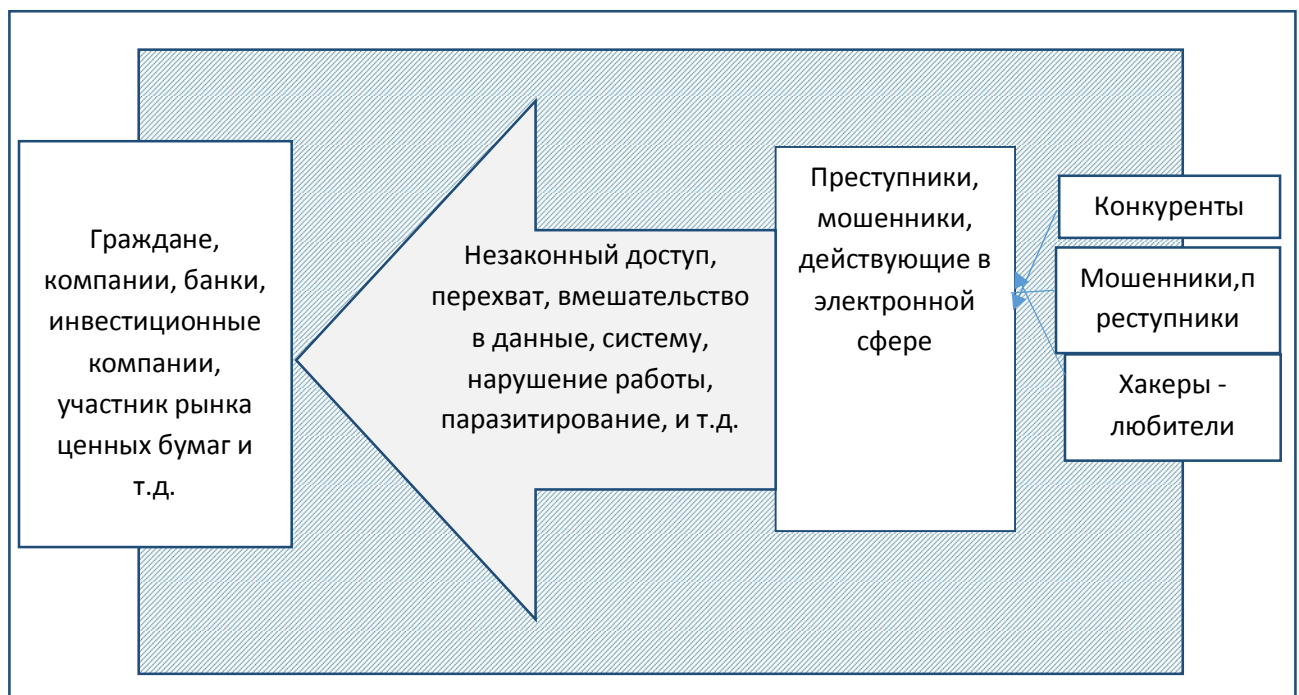


Рисунок 1 - Схема киберпреступлений

По прогнозам Банка России, объем кибер - хищений к концу 2016 года составит 4 млрд рублей. Еще в 2015 году эта сумма была почти в четыре раза меньше – 1,14 млрд рублей (рис. 2) [1].

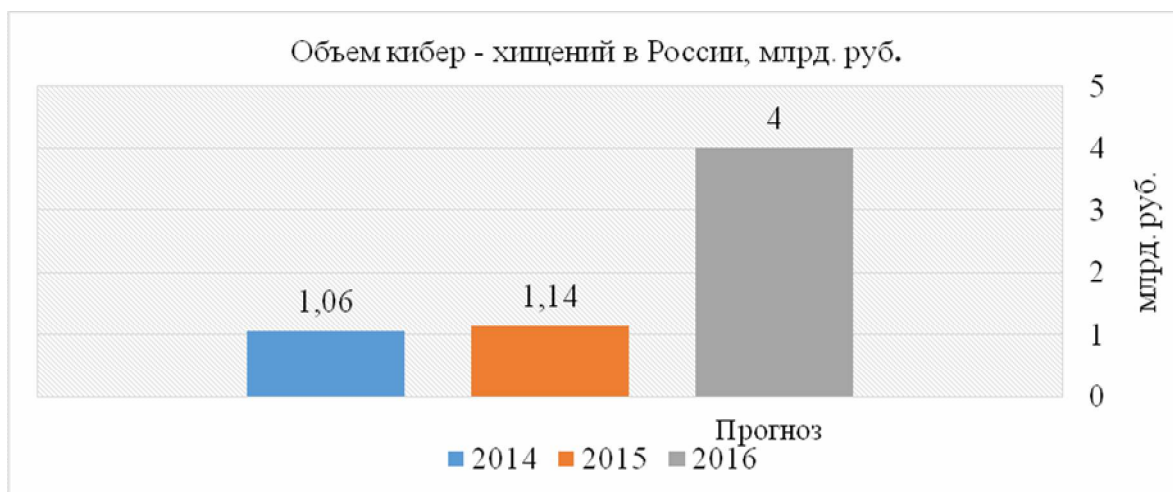


Рисунок 2 - Объем кибер - хищений в России, млрд. руб.

Наиболее разрушительный урон для российских компаний, причиняемый киберпреступниками, это ущерб репутации и хищение персональных данных. Далее идут утрата интеллектуальной собственности и расходы на юридическое обеспечение и принудительное исполнение [4].

Сообщения о случаях взлома IT-систем появляются в СМИ регулярно, и все чаще в них фигурируют названия крупнейших компаний, работающих в самых разных сферах, органов государственной власти, кредитно-финансовых организаций. Необходимо отметить, что общая сумма ущерба для банков с января 2016 года исчисляется в размере 2,87 млрд рублей. Однако, злоумышленникам удалось вывести лишь 1,2 млрд, еще 570 млн удалось остановить и 1,1 млрд заблокировать на счетах кредитных организаций [5]. Также одним из примеров киберпреступлений служит инцидент, произошедший в интернет магазине Асер. Известный производитель оборудования, стал жертвой атаки на свой сайт, где были украдены данные 34 500 их клиентов. Более того, данный сайт был взломан на протяжении года (с мая 2015 по апрель 2016), о чем компания не подозревала.

Кроме того, в июле текущего года ФСБ пресекла масштабную кибер - атаку на российские организации. Вредоносную программу-шпиона нашли в компьютерах Министерств (обороны, экономического развития, труда и социальной защиты, Министерства по чрезвычайным ситуациям), а также объектов атомной промышленности и космической отрасли, научных и военных учреждений, предприятий ОПК. Всего были заражены порядка 20 сетей организаций, расположенных в России. Вредоносная программа попадала в компьютеры через письма от доверенных адресатов. Дальше программа внедрялась в систему, заражала главный компьютер и через него беспрепятственно контролировала всю сеть, перехватывая сетевой трафик, прослушивая, снимая скриншоты экрана, самостоятельно включая веб-камеры и микрофоны на компьютерах и мобильных устройствах, записывая аудио- и видеофайлы и передавая данные о нажатии клавиш клавиатуры. То есть, по сути, со временем шпионская программа становилась «администратором» указанной сети.

Управление рисками - это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рискованных событий. Методы управления рисками подразделяются на группы[6]:

1. Отказ от риска. Данный метод представляет собой устранение опасности, отказ от совершения действий и/или принятия решений, характеризующихся высокой степенью риска.

2. Сохранение риска. Это метод мониторинга риска без активного воздействия на него в случаях, когда граница риска находится на приемлемом уровне или воздействие на этот риск невозможно или экономически неоправданно.

3. Снижение риска. Снижение риска - снижение вероятности наступления рискованного события и масштаба потенциального ущерба. Данная группа методов включает в себя:

1) лимитирование, то есть установление системы ограничений на величину сделки (например, ограничение на максимальный объем сделки с одним партнером, максимальный размер товарного запаса, величины кредита и т. д.);

2) диверсификацию, то есть распределение средств между различными объектами, непосредственно не связанными между собой (например, диверсификация видов хозяйственной деятельности, поставщиков, ассортимента, депозитного портфеля и т.д.);

3) страхование (внутреннее и внешнее). Внутреннее страхование осуществляется в пределах самого предприятия и заключается в создании специальных фондов для возмещения убытков, а внешнее представляет собой вид отношений по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

По мнению некоторых экспертов, на сегодняшний день страхование является основным методом защиты от кибер - преступлений. Кибер-страхование (cyber insurance) – это новый в российской практике продукт, защищающий оператора персональных данных третьих лиц от возможных расходов и прямых убытков, связанных с нарушением этих данных как со стороны внешних угроз, так и по причине сбоя собственной IT-инфраструктуры.

На данный момент в мировой практике выделено несколько рисков, которые частично или полностью могут получить страховую защиту:

– риск присвоения и использования конфиденциальной информации сотрудниками компании и ее использования;

– риск получения хакером информации о номерах кредитных карт или счетов клиентов компании;

– риск хищения денежных средств со счетов в банке или ценных бумаг со счета в депозитарии;

– риск хищения данных кредитных карт и средств с них;

- риск утраты или разглашения информации из-за ошибки сотрудника;
- риск убытков, связанных с размещением на сайте страхователя ложной информации или информации, имеющей характер диффамации;
- риск утери материального носителя, содержащего конфиденциальную информацию.

Некоторые страховые компании, как на российском рынке, так и за рубежом уже предлагают комплексные программы страхования от кибер - рисков, в которые входят несколько из названных видов страховых случаев.

Так, например, в России страховые компании предлагают различные продукты по страхованию кибер - рисков, такие как страхование персональных данных, SEO-полис, электронные риски, страхование банковских карт, страхование на случай неправомерного использования интеллектуальной собственности и т.д. Страхование представляет собой возмещение убытков страхователя, включая [9-10]:

1. расходы на защиту, возникающие в результате заявленного или фактического нарушения персональных данных или корпоративной информации;

2. потери чистой прибыли в результате длительного перерыва в функционировании сети страхователя, вызванного атакой на сетевые ресурсы и сервисы с целью приостановления деятельности и затруднения доступа к ним либо нарушением системы безопасности сети;

3. убытки и расходы в результате публичного раскрытия, вызванного заявленным или фактическим действием, ошибкой, ложным заявлением, вводящим в заблуждение заявлением или упущением в связи с деятельностью в области мультимедиа;

4. денежные средства, выплаченных с письменного согласия страховщика для ограничения или прекращения угрозы безопасности, которая иначе может причинить убыток страхователю;

5. потенциально крупные издержки и расходы, связанных с проведением расследований регулирующими органами;

6. расходы, связанные с восстановлением, повторных сбором или воссозданием информации после утечки или несанкционированного использования данных,

7. услуги по реагированию в случае утечки данных, восстановление личной репутации.

Таким образом, страхование кибер-рисков призвано защитить компании от интернет-угроз. Однако помимо преимуществ такой вид страхования имеет и ряд недостатков. Во-первых, страхование кибер-рисков весьма дорогостоящее. Согласно результатам исследования, которое было проведено британской ассоциацией Airmic, занимающейся управлением рисками и страхованием, размер страховых платежей для получения лимита в 1 млн. фунтов стерлингов может достигать 30 тыс. фунтов (тариф 3%) [8]. Причина высокой стоимости заключается в том, что страховым компаниям приходится работать с еще «неизведанной» сферой: кибер-атаки сложно предсказать, выявить и остановить. Ситуация так же осложняется нежеланием компаний сообщать об

утечках информации и недостатках в системе безопасности, когда они уже обнаружены, боясь навредить деловой репутации.

Во-вторых, в исследовании компании Ponemon "Cost of Data Breach Study: Global Analysis" говорится: «страхование способно снизить общий ущерб от утечек данных, но лишь незначительно» [7]. Если исходить из того, что общая стоимость утечки составляет \$154 в какой-то точке данных, то применение ряда определенных мер позволяет снизить эту стоимость на треть (\$55), из которых только \$4,4 будут обусловлены страховкой, и, хотя страховой полис лучше иметь, её эффективность фактически минимальна.

В целом, можно сделать вывод о том, что данный страховой продукт в России находится на стадии внедрения, но еще не пользуется большой популярностью. Высокая цена, которая объясняется сложностью определения страхового фонда, вопросов оценки рисков, уровня убытков, а также наймом высокооплачиваемых квалифицированных специалистов, в условиях экономического кризиса является весьма обременительной для потенциальных пользователей данного страхового продукта. Поэтому значительное число компаний предпочитает проводить превентивные мероприятия самостоятельно. Однако научно-технический прогресс и развитие информационных технологий делает угрозу кибер – преступлений все более внушительной, что повышает актуальность вопросов, связанных с управлением кибер - рисками. Таким образом, в перспективе это направление страхования, скорее всего, получит широкое распространение.

Список литературы

1. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.cbr.ru/> (Дата обращения 4.10.15)
2. Европейская Конвенция по киберпреступлениям (преступлениям в киберпространстве) от 23 ноября 2001 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://mvd.gov.by/main.aspx?guid=4603> (Дата обращения 6.10.16).
3. Балабанов А.И., Бартенев А.А., Рыбин В.Н., Фролова В.А. Основы страхования: учеб, пособие. Санкт - Петербург., 2015.
4. Официальный сайт компании «PriceWaterhouseCoopers». Глобальное исследование тенденций информационной безопасности на 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:<http://www.pwc.ru/ru/riskassurance/publications/gsis2016.html> (Дата обращения 7.10.16).
5. Сайт «Tadviser: Государство, бизнес, IT». Киберпреступность и киберконфликты: Россия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (Дата обращения 4.10.16).
6. Риск: Ресурсы, Информация, Снабжение. Управление рисками, риск-менеджмент на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.risk24.ru/> (Дата обращения 5.10.16).

7. Официальный сайт компании Ponemon. CostofDataBreachStudy: GlobalAnalysis [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www-03.ibm.com/security/data-breach/> (Дата обращения 3.10.16).

8. Официальный сайт компании Airmic. Risk and Managing Risk [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.airmic.com/technical/library/risk-and-managing-risk> (Дата обращения 4.10.16).

9. Официальный сайт страховой компании AIG. Страхование кибер – рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.aig.ru/business/products/cyber-edge> (Дата обращения 3.10.16).

10. Официальный сайт страховой компании Арсеналь. Страхование кибер – рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.arsenalins.ru/insurance_products/cyber_risks/ (Дата обращения 4.10.16).

11. Фролова В.А. Пути обеспечения финансовой устойчивости страховой компании на современном этапе // Материалы XIII межвузовской конференции. Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. 2012.

Курилов К.Ю., Курилова А.А.

Тольяттинский государственный университет, Тольятти

ХЕДЖИРОВАНИЕ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПОВОЛЖЬЯ

Аннотация: Российская автомобильная промышленность сталкивается с возрастающей конкуренцией со стороны ведущих мировых производителей. В этих условиях становится важным достижение оптимальной цены без снижения потребительских свойств, производимых автомобилей. Возможный способ оптимизации – хеджирование рисков за счет покупки биржевых и внебиржевых деривативов. Практика показывает, что ведущие автомобилестроительные корпорации широко используют производные финансовые инструменты для хеджирования оптимизируя затраты по валютным и сырьевым контрактам, процентным платежам. Подобную практику, можно применить и на автомобилестроительных предприятиях Поволжья, для этого в работе рассматриваются практические аспекты хеджирования рисков.

Abstract: The Russian automotive industry is facing increasing competition from world leading manufacturers. In these circumstances, it becomes important to achieve optimum prices without affecting the properties of produced consumer vehicles. A possible way to optimize - hedging through the purchase of exchange and OTC derivatives. Practice shows that the leading automotive corporations make extensive use of derivative financial instruments to hedge the cost of optimizing the currency and commodity contracts, interest payments. This practice can be applied to

the Russian automobile enterprises in this paper, we consider the practical aspects of risk hedging.

Ключевые слова: автомобильная промышленность, отрасль по производству транспортных средств, хеджирование рисков, деривативы, производные финансовые инструменты, цикличность, бюджетирование, система хеджирования.

Keywords: automotive industry, the industry for the production of vehicles, hedging, derivatives, financial derivatives, cyclic, budgeting, hedging system.

В интервью газете «Ведомости» генеральный директор ПАО «КАМАЗ» пояснил по поводу сложившейся ситуации в производстве грузовых российских автомобилей следующее: «Последние 2,5 года мы бились, чтобы оптимизировать затраты, однако экономического эффекта не получили. Металлурги и шинники подняли цены и добились того, что доходности у нас не осталось. Но это не единственная причина. Виновато и нарушение макроэкономических показателей страны. Мы заснули в одном бизнес-климате, проснулись в другом и не знаем, что делать» [1; 1].

Как видно из вышеуказанного интервью, предприятия автомобилестроения России испытывают негативное влияние в первую очередь роста цен на сталь, которая составляет от 70 до 80 % от массы автомобиля.

При этом за последнее время наблюдается резкий рост цен на сталь - с 2000-2012г цены выросли более чем в 3 раза.

Учитывая значительную долю стали в массе автомобиля, рост цен на сталь приводит к адекватному росту себестоимости продукции автомобилестроения. При этом возрастающая конкуренция среди производителей автомобилей и рост объемов производства в первую очередь в Китае делает невозможным соответствующую компенсацию роста себестоимости ростом цены на реализуемую продукцию.

Необходимо отметить, что на финансовый результат предприятий автомобилестроения оказывают влияние не только рост цен на сталь, но и колебания стоимости валютных ресурсов. При этом влияние возрастает по мере увеличения доли импортных комплектующих в стоимости автомобиля. Так новинка отечественного автомобилестроения – Лада Гранта - на 15-20 % состоит из импортных комплектующих, а в стоимостном выражении доля составляет 30-35 % от стоимости автомобиля. Очевидно, что по мере интеграции российских автопроизводителей в мировую отрасль влияние изменения валютных курсов в сторону ослабления национальной валюты будет возрастать [3; 1].

Следует заметить, что ослабление национальной валюты и повышение курсов иностранных валют происходит в кризисные для российской экономики периоды, которые обычно сопровождаются падением объемов продаж автомобилей, снижением объемов потребительского кредитования и прочими негативными последствиями. Компенсация потерь автопроизводителя в это время за счет повышения цены не возможна, так как рынок в это время «лежит

на боку» и любое даже незначительное увеличение цен на продукцию вызовет еще большее падение продаж.

Вместе с тем, производители сталкиваются и с обратным последствием валютных колебаний, связанных с укреплением национальной валюты. Это происходит при экспорте автомобилей. Например, по итогам 2010г ОАО «АВТОВАЗ» реализовал 43 839 шт. автомобилей собственного производства на экспорт, что составляет 8 % от общего объема продаж продукции ОАО «АВТОВАЗ». География поставок автомобилей ОАО «АВТОВАЗ» на экспорт охватывает почти все регионы мира – от стран СНГ до Европы и стран Латинской Америки. Увеличение стоимости национальной валюты приводит к снижению доходности заключенных экспортных контрактов и потерям ОАО «АВТОВАЗ».

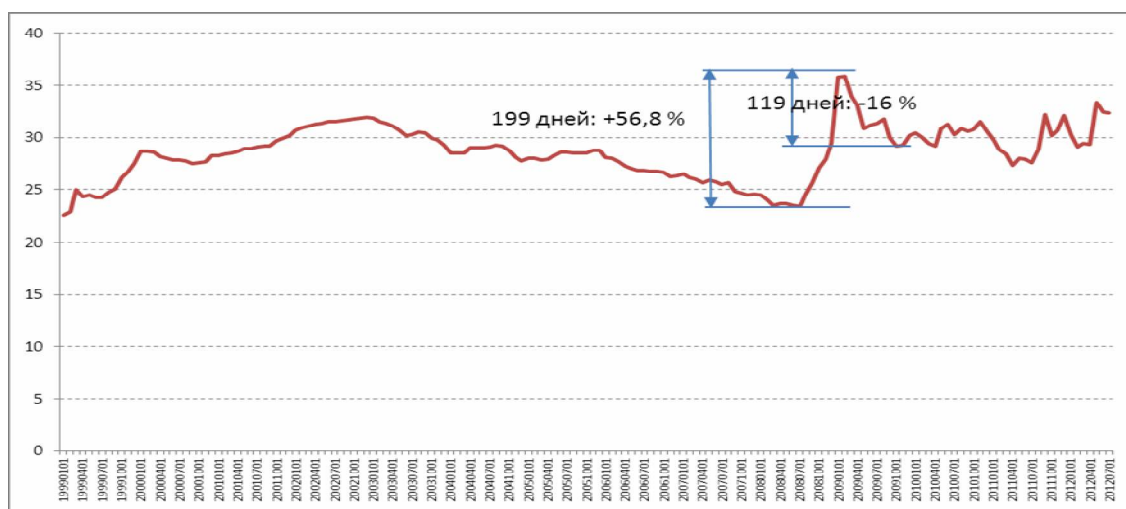


Рисунок 1 - Динамика изменения курса долл. США за период с 1998-2010гг [4; 3]

Как видно из рис.1 курс долл. США по отношению к рублю отличается значительной волатильностью и как в сторону роста, так и в сторону снижения. С июня 2008г по август 2009г курс долл. США вырос за 199 дней на 56,8 %, а потом снизился на 16 % за 119 дней.

Помимо роста цен на сталь и изменения валютных курсов, негативное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятий автомобилестроения оказывает положительное изменение процентных ставок.

Как и в случае с ростом курса иностранной валюты рост процентных ставок начинается в самый «неподходящий» момент – во время прогрессирующих кризисных явлениях в экономике (рис.2).

Обычно к этому моменту на складах дилеров скапливаются остатки нереализованной продукции, поставщики сырья и комплектующих начинают испытывать недостаток в оборотных средствах, сокращают поставки продукции на условиях рассрочки платежа, требуя предоплаты.

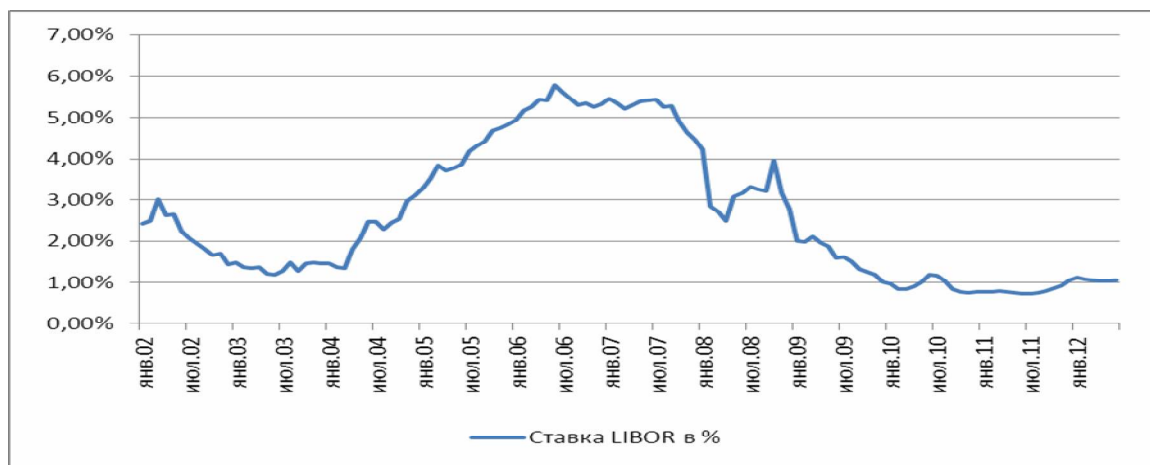


Рисунок 2 - Динамика изменения ставки LIBOR в % с 2002-2012гг [5; 1]

В эти моменты долговая нагрузка на предприятия автомобилестроения, являющиеся своеобразным центром приложения кредитной нагрузки всего бизнес-процесса, критически возрастает, а рост процентов за обслуживание кредитов делает обеспечение существующей задолженности критическим для жизнедеятельности предприятия. Это может привести к дестабилизации финансового состояния предприятия, падению его ликвидности и банкротству предприятия. Яркий пример – кризис 2008-2009гг последствиями, которого стали финансовые проблемы российского АВТОВАЗа. Необходимо отметить, что автомобилестроение столкнулось в 2008-2009гг с крупнейшим в истории кризисом отрасли, одна из причин которого – высокая долговая нагрузка компаний и невозможность ее обслуживания в связи с резким ростом стоимости финансирования. Долговой кризис автомобилестроительных компаний был преодолен за счет правительственной поддержки. Например, на спасение АВТОВАЗа правительством России было потрачено 70 млрд. рублей, причем большая часть этих финансовых ресурсов – 54 млрд. рублей была потрачена на погашение текущего долга в виде полученных кредитов, выпущенных облигаций и векселей.

В целом предприятия автомобилестроения в своей хозяйственной деятельности встречаются с множеством рисков - от риска соблюдения договорных отношений в процессе поставок комплектующих и сырья до рисков, связанных с изменением правовой системы и форс-мажором. Последствия большинства из этих рисков минимизируются при помощи системы выбора контрагентов, заключения договоров со страховыми компаниями, использования юридической поддержки и пр.

Из совокупности рисков необходимо выделять риски, связанные с ростом стоимости сырья, изменения курсов валют и процентных ставок, по следующим причинам.

Во-первых, для этих рисков существует эффективная система снижения потерь путем хеджирования этих рисков на финансовых и сырьевых рынках за счет совершения сделок с производными финансовыми инструментами.

Во-вторых, риски носят периодический, циклический характер, который объясняется периодическими разнонаправленными изменениями цен на активы на финансовых и товарных рынках.

В-третьих, хеджирование данных рисков без использования внебиржевых и биржевых производных финансовых инструментов практически невозможно.

При этом под хеджированием понимают страхование, снижение риска от потерь, обусловленных неблагоприятными для продавцов или покупателей изменениями рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при заключении договора.

Применительно к финансовым рынкам под хеджированием понимают снижение риска от потерь, обусловленных для продавцов (займодавцев) или покупателей (заемщиков) изменениями рыночных цен на товары, валюту или процентные ставки за счет продажи (покупки) производных финансовых инструментов.

В настоящее время уровень развития рынков торговли производными финансовыми инструментами в условиях значительной волатильности товарных, валютного и кредитного рынка делает все более привлекательным хеджирование рисков предприятий различных отраслей промышленности, в том числе и предприятий по производству транспортных средств.

Какие же инструменты существуют для хеджирования рисков удорожания стоимости сырья и комплектующих, изменения стоимости валюты и роста процентных ставок по займам производителей автомобилей?

Решением проблемы хеджирования рисков, возникающих в результате колебания цен на кукурузу в США, стали форвардные контракты на поставку кукурузы, первый из которых был заключен в марте 1851 на Чикагской товарной бирже. При этом под форвардным контрактом понимают сделку между продавцом и покупателем, условием которой является поставка какого-либо актива, оговоренного качества на будущую дату.

В настоящее время с использованием форвардных контрактов осуществляется торговля металлами, энергоносителями, процентными ставками и валютой, что делает возможным использование этого инструмента для хеджирования всех рисков, хеджирование которых возможно на финансовых и товарных рынках. Тем не менее, форвардным контрактам свойственны определенные недостатки и проблемы, ограничивающие их использование, которые показаны в таблице 1.

В результате работы над решением проблем и недостатков, свойственных форвардным контрактам в 1885 году на Чикагской товарной бирже в обращении были введены фьючерсные контракты, которые в настоящее время торгуются практически во всех регионах мира и в основе которых лежат цены на товарные ресурсы, валюту и процентные ставки. При этом под фьючерсным контрактом понимают право и обязанность купить или продать определенный актив в установленный в будущем срок, по цене, определенной в момент заключения контракта.

Толчком к массовому применению фьючерсных контрактов, в основе которых лежит валюта, процентные ставки и индексы стали кризисные явления

в мировой экономике начала 70-ых годов XX века. Именно в этот период крупные компании и национальные правительства столкнулись с быстро изменяющимися процентными ставками и валютными курсами. Следует заметить, что существующая ситуация в мировой экономике в целом напоминает кризис 70-ых, что подчеркивает актуальность использования фьючерсных контрактов в хозяйственной деятельности производителей автомобилей.

Несмотря на значительное количество преимуществ (см.таблицу 1), фьючерсный контракт, также как и форвардный, имеет значительный недостаток - потенциально неограниченный убыток по сделке, в случае, если хеджер в силу неосторожности или по неопытности занял невыгодную для себя позицию. Конечно, использование актива в своей хозяйственной деятельности снижает риски, но для хеджера, как впрочем, и для других участников рынка, желательно ограничение размера максимального убытка.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика производных финансовых инструментов которые можно использовать для хеджирования рисков

Инструмент	Преимущества	Недостатки
Форвардный контракт	Доступность	Отсутствие ликвидности, так как является внебиржевым финансовым инструментом. Потенциально неограниченный убыток по сделке. Риск неисполнения контракта, отсутствует система страхования рисков.
Фьючерсный контракт	Доступность, ликвидность, высокая вероятность совершения сделки, подтвержденная гарантией биржи	Потенциально неограниченный убыток по сделке.
Опцион	Доступность, ликвидность, высокая вероятность совершения сделки, подтвержденная гарантией биржи (в случае если это биржевой инструмент), возможность отказа от исполнения сделки покупателем опциона	Расходы на уплату премии продавцу опциона
Своп	Доступность	Отсутствие ликвидности, так как является внебиржевым финансовым инструментом. Потенциально неограниченный убыток по сделке. Риск неисполнения контракта, отсутствует система страхования рисков.

Решением этой проблемы стало использование в биржевой торговле наряду с фьючерсными контрактами - опционов, которые позволяют ограничить размер максимального убытка премией уплаченной продавцу. Опцион в целом похож на фьючерсный контракт, за исключением того, что покупатель опциона не несет обязательств, а имеет право на совершение сделки на выгодных для него условиях. При этом продавец опционного контракта

несет риск неограниченного убытка по сделке в случае невыгодной позиции. Наиболее широкое распространение как инструмент хеджирования, опционы получили после создания в 1973 году Чикагской опционной биржи, на которой была запущена торговля опционами на финансовые инструменты.

Другим распространенным инструментом хеджирования рисков являются свопы, которые представляют собой соглашения сторон об обмене, каких-либо активов или пассивов на аналогичные активы или пассивы с целью получения выигрыша, который был недоступен им до заключения сделки. Свопы в отличие от фьючерсов и опционов, которые могут торговаться как в рамках биржи, так и в процессе внебиржевых торгов заключаются только путем закрытых переговоров вне биржи. В настоящее время свопы торгуются на финансовых, товарных и валютных рынках и служат одним из эффективных инструментов хеджирования.

Как избежать негативной ситуации, связанной с привлечением кредитов в иностранной валюте, в условиях высокой волатильности валютных курсов?

Для минимизации дополнительных расходов на оплату кредита в иностранной валюте автопроизводитель может использовать деривативы валютного рынка. В указанном случае автопроизводитель мог приобрести производный финансовый инструмент или комбинацию из нескольких финансовых инструментов с условием поставки долларов США на момент выплаты процентных платежей по кредиту и на дату выплаты основного долга. Таким образом, риски автопроизводителя, связанные с возможным ростом курса доллара США, были бы сведены к минимуму. Выбор конкретного инструмента хеджирования валютного риска будет зависеть от состояния системы хеджирования рисков конкретного производителя. При наличии эффективной системы хеджирования возможно применение фьючерсных контрактов, в случае отсутствия такой системы наиболее эффективным и безопасным с точки зрения рисков, связанных с приобретением производной ценной бумаги будет покупка опциона или заключение внебиржевой сделки своп.

Рассмотрим пример хеджирования валютного риска по привлеченному валютному кредиту путем приобретения опциона на доллары США на бирже ММВБ. Предположим, что право купить доллар США на момент выплаты основного долга по кредиту на 12.01.09 будет стоить 1,18 руб. за один доллар США (используется максимальная величина затрат, так как предприятие будет вынуждено купить несколько опционных контрактов сроком исполнения через три месяца в течение действия кредитного договора). Таким образом, предприятие потратит на хеджирование валютного риска 1 180 000 руб. что значительно меньше потерь от колебаний валютного курса в размере 6 104 600 руб., а эффективная процентная ставка эквивалентная аналогичному рублевому кредиту составит 12,32 %.

Для предприятий автомобильной промышленности, экспортирующих продукцию в другие страны, характерны потери, связанные с обратной ситуацией – ростом курса рубля по отношению к доллару США. Например, автопроизводитель поставил легковые автомобили и машинкомплекты в Египет

на общую сумму 5 000 000 рублей. Платежи по контракту будут осуществляться в долларах США. При снижении курса доллара США, например на 10 %, произойдет снижение выручки предприятия на аналогичную величину, т.е. предприятие фактически получит убыток от сделки в размере 500 000 рублей от данного контракта.

Таким образом, автопроизводители обычно сталкиваются с двумя разновидностями валютного риска – риск обесценения и удорожания национальной валюты. При этом одна валютная позиция может превалировать над другой, а в некоторых случаях валютные позиции предприятия могут компенсировать друг друга. Например, полученный кредит в размере 1 000 000 долл. США и заключенный экспортный контракт на поставку автомобилей на ту же сумму и с той же датой экспирации создают нейтральную валютную позицию, т.е. предприятие будет нечувствительно к изменению стоимости доллара США и национальной валюты. Поэтому для автопроизводителей целесообразно определять совокупную валютную позицию – нетто позицию по всем заключенным договорам на конкретные даты и принимать в зависимости от нетто-позиции соответствующие решение о хеджировании рисков (рис.3).

Существует ли возможность хеджирования рисков удорожания стоимости сырья и стоимости финансирования для российских производителей?

Хеджирование рисков удорожания стоимости сырья и комплектующих может также осуществляться с помощью деривативов. Однако в отличие от хеджирования валютных рисков, хеджирование рисков удорожания сырья на российских биржевых площадках для производителей автомобилей достаточно затруднительно в силу отсутствия торговли необходимыми финансовыми инструментами, например контрактами на алюминий и сталь, а также невысокой ликвидности рынков.

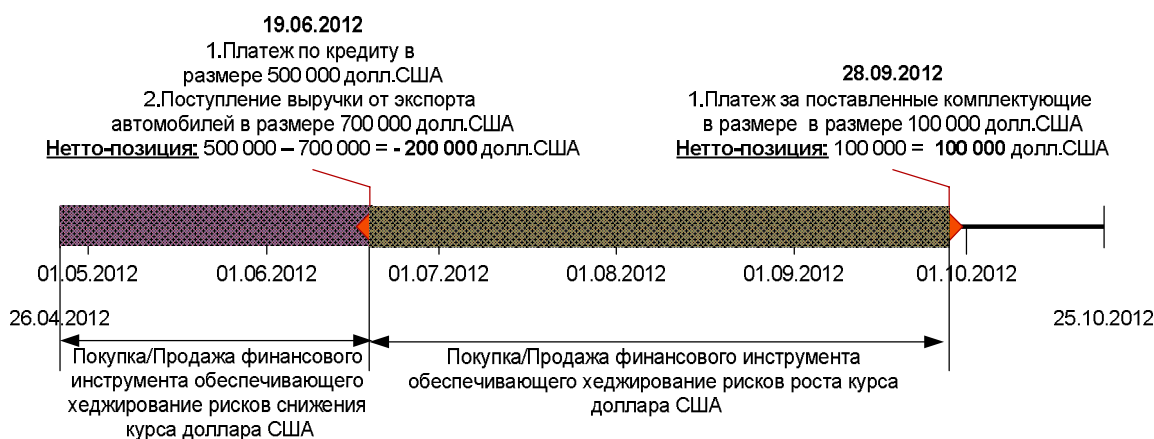


Рисунок 3 – Процесс определения нетто позиции в зависимости от объема заключенных экспортно-импортных контрактов

Более перспективным является хеджирование рисков на зарубежных биржевых площадках, обладавших высокой ликвидностью, а также

возможностью покупки фьючерсного контракта или опциона, «привязанного» к значению стоимости товарных ресурсов на одной из биржевых площадок (см. таблицу 2).

Таблица 2 - Товарные активы, торговля которых осуществляется на международных биржах

Наименование бирже	Товарный актив, торгующийся на бирже
LBMA	- Золото - Серебро
LPPM	- Платина - Палладий
LME	- Мель - Алюминий - Цинк - Никель - Свинец - Олово - Сталь

Используя производные финансовые инструменты, которые торгуются на международных биржах, автопроизводитель может хеджировать риски удорожания стоимости сырья путем покупки производных финансовых инструментов, аналогично приведенному выше примеру с хеджированием валютных рисков.

Учитывая определенную сложность в организации процесса хеджирования рисков роста стоимости сырья путем покупки-продажи производных финансовых инструментах на международных финансовых рынках, на начальном этапе российским автопроизводителям можно рекомендовать заключение внебиржевых контрактов с российскими банками, которые предлагают эффективные схемы хеджирования сырьевых рисков.

Для этого между банком и автопроизводителем должен быть заключен типовой договор ISDA, определяющий права и обязанности сторон в процессе хеджирования рисков позиций клиента. Значительным преимуществом данного варианта хеджирования является отсутствие фактических сделок на рынке со стороны клиента, т.е. банк осуществляет покупку или продажу биржевого инструмента от своего имени по поручению клиента.

Обычно банками предлагается три варианта хеджирования рисков изменения стоимости сырья:

- фиксация цен (своп);
- гарантирование максимального уровня цен (опцион);
- ограничение потенциальных колебаний цен (коллар).

Сравнительная характеристика указанных вариантов хеджирования рисков показана в табл. 3.

Рассмотрим пример хеджирования рисков роста стоимости сырья российских автопроизводителей на примере алюминия – металла, который завоевывает все большую долю в автомобилях, производимых во всем мире постепенно вытесняя традиционную сталь.

Таблица 3 - Сравнительные варианты хеджирования рисков изменения стоимости сырья в результате заключения внебиржевого договора ISDA

Инструмент	Преимущества	Недостатки
Фиксация (своп)	Защита цены, приобретаемого актива Не предполагает премии и комиссионные	Возможные потери в результате падения цены на актив
Покупка гарантии (опцион)	Защита цены, приобретаемого актива	Высокая стоимость стратегии за счет уплаты премий и комиссионных
Ограничение колебаний (коллар)	Относительно небольшая стоимость инструмента	Верхняя граница часто выше бюджетной цены, возможные потери в результате падения цены на актив ниже границы коридора

Российские автопроизводители оплачивают за поставляемый алюминий поставщикам в соответствии со среднемесячной котировкой алюминия на бирже LME.

Как видно из графика рис.4, цена на алюминий отличается высокой волатильностью, среднеквадратическое отклонение за период составило 421,7 долл. США, максимальное значение цены за период составило 3 291 долл. США за тонну.

На момент формирования графика 28.05.2012 цена алюминия на LME находится ниже средневзвешенной цены и составляет 2 019,5 долл. США за тонну. Предположим, что в бюджете предприятия заложена средняя цена за период, т.е. 2 220,4 долл. США за тонну. Существующая ситуация положительна для предприятия, так как бюджет по данной статье образует экономию в размере 200,9 долл. США за одну тонну потребляемого автопроизводителем алюминия.

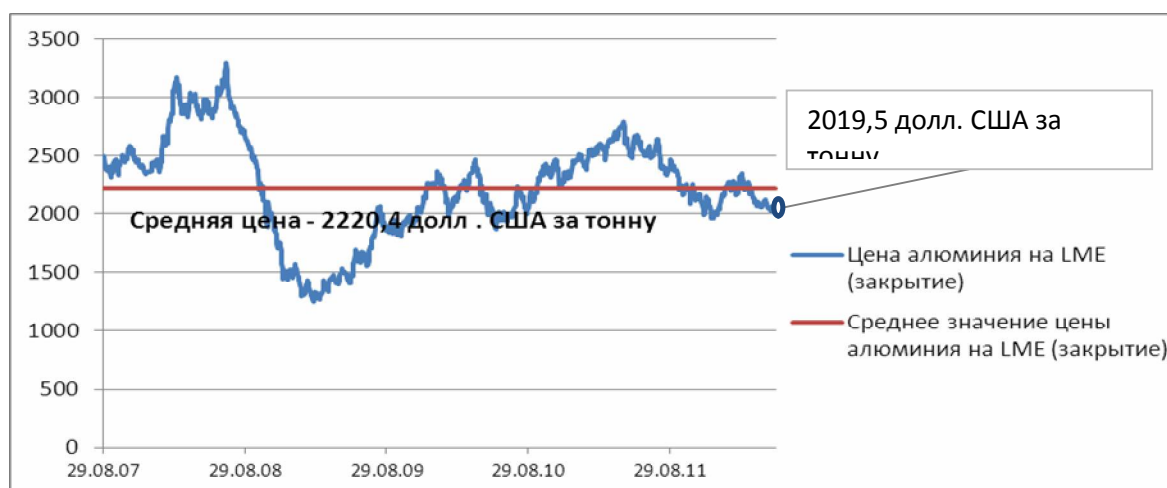


Рисунок 4 – Динамика изменения цен на алюминий на LME за период с 29.08.07-28.05.2012гг [2; 2]

Однако, в том случае, если цена вырастет, например, на величину среднеквадратического отклонения и составит 2 441,2 долл. США, то бюджет по данной статье окажется дефицитным, в конкретном случае на 220,8 долл.

США с каждой тонны потребляемого алюминия. Это вызовет соответствующий рост затрат на производство и вероятнее всего приведет к сокращению прибыли или убыткам предприятия, так как компенсация потерь с помощью повышения цены на реализуемые автомобили будет вряд ли возможна в условиях жесткой конкуренции в сфере производства автомобилей.

Чтобы избежать этого предприятие может захеджировать риски путем приобретения внебиржевого контракта ISDA. Рассмотрим экономический эффект от различных вариантов хеджирования рисков.

Первым вариантом хеджирования (см. таблицу 3) является фиксация цен, т.е. заключение сделки своп (SWAP). Цель этой сделки зафиксировать цену на закупаемый продукт на определенном уровне в течение оговоренного периода. В случае, если рыночная цена на алюминий в течение оговоренного периода окажется ниже зафиксированной цены, покупатель свопа выплачивает продавцу свопа разницу между фиксированной и рыночной ценой.

Другой вариант хеджирования рисков – покупка опциона колл (call), т.е. фиксация максимального уровня цен. Приобретая опцион, клиент получает право, но не обязанность осуществить покупку актива в указанную дату по заранее оговоренной цене (страйку). Если сформировавшаяся цена на дату истечения опциона рыночная цена выгоднее уровня страйка, то клиент отказывается от исполнения опциона и осуществляет сделку по рыночной цене. Покупка опциона клиентом предполагает выплату опционной премии. В отличие от соглашения своп, опцион защищает покупателя не только от неблагоприятного изменения цены, но и позволяет «участвовать» в позитивном для клиента развитии рынка.

Третьим предлагаемым российскими банками вариантом хеджирования является приобретение опциона колл (call) и продажа опциона пут (put). За счет этого достигается фиксация рыночной цены на закупаемый продукт в определенном гарантированном коридоре в течение оговоренного периода. В момент заключения сделки клиент выплачивает банку единовременную страховую премию. Возможно подобрать границы коридора таким образом, что страховая премия будет равна нулю. Комбинация пут и колл с минимальной премией позволяет добиться практически идеального для предприятия варианта хеджирования. Так, в случае, если рыночная цена окажется выше фиксированной цены (верхней границы коридора), банк выплатит разницу между фиксированной и рыночной ценой. Если рыночная цена в течение оговоренного периода окажется в границах коридора, то обязательства по опционам обнулятся без выплат дополнительных премий и комиссий. В случае, если цена опустится ниже границы коридора, предприятие будет нести неограниченные убытки.

Как захеджировать риски роста процентных ставок по привлекаемым российскими производителями кредитам?

Риски хеджирования роста процентных ставок по привлекаемым российскими производителями кредитам могут быть захеджированы с помощью биржевых и внебиржевых деривативов, аналогично рискам изменения стоимости валютных и сырьевых ресурсов.

Необходимо отметить, важность хеджирования рисков изменения процентных ставок для предприятий автомобилестроения, так как большинство из них привлекают заемные средства на краткосрочной основе для пополнения оборотного капитала и на долгосрочной основе для финансирования программ по перевооружению и модернизации оборудования. Поэтому рост процентных ставок свыше запланированных в бюджете может значительно ухудшить финансовое положение автомобильных компаний и вызвать, в том числе, сворачивание инвестиционных программ.

Существуют ли риски применения хеджирования для предприятий автомобильной автопромышленности?

Операции, связанные с торговлей дериватами, всегда относились к высокорискованным операциям. Существует множество неудачных примеров операций с производными финансовыми инструментами, которые привели к значительным потерям и даже банкротству хозяйствующих субъектов, осуществлявших операции с деривативами. Наиболее известным примером является банкротство известного английского банка Barings, к которому привели незаконные операции с производными финансовыми инструментами одного из трейдеров банка, а также крупные потери Summito Corporation в результате неправильной стратегии торговли срочными «медными» контрактами на LME. Поэтому автомобилестроительные предприятия, формирующие систему хеджирования рисков изменения стоимости активов, должны одновременно предусматривать систему предотвращения и ограничения потерь в результате заключения срочных сделок. Построение этой системы необходимо осуществлять во взаимосвязи с общей системой хеджирования рисков изменения стоимости активов, используемых в процессе хозяйственной деятельности российских автопроизводителей.

Как построить систему хеджирования рисков на конкретном предприятии?

Формирование системы хеджирования рисков на конкретном автомобилестроительном предприятии должно проводиться с учетом масштабов его деятельности и имеющейся структуры управления предприятием. Для ряда предприятий будет целесообразно создать специализированную службу по хеджированию рисков, передав ей практически все функции от выбора инструментов хеджирования и покупки производных ценных бумаг до анализа бизнес-циклов предприятия и отрасли и циклов изменения стоимости активов и внесения соответствующих корректировок в бюджет предприятия. Для других, например ОАО «АВТОВАЗ» будет целесообразно использовать уже имеющийся функционал и структуру с созданием дополнительных подразделений групп. Применительно к ОАО «АВТОВАЗ» структура управления хеджевыми операциями показана на рис. 5.

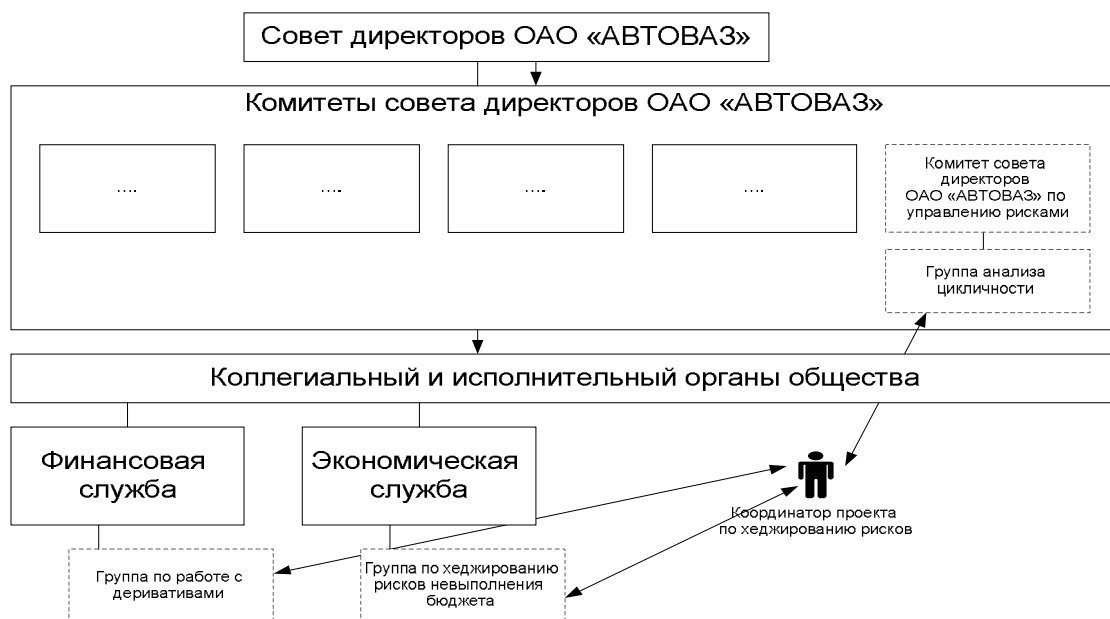


Рисунок 5 – Предлагаемая для ОАО «АВТОВАЗ» структура управления хеджевыми операциями

Какие же можно сделать выводы из изложенного материала?

В настоящий момент отечественное автомобилестроение находится на переломном участке своего развития, вступление России в ВТО, усиление конкуренции делает архиважным скорейшую работу по оптимизации всех видов затрат не только путем тривиального их сокращения по всем статьям но и путем поиска методов безболезненного для производства и потребителей их сокращения [8; 123]. Одним из возможных вариантов является хеджирование рисков роста стоимости сырья и финансирования, а также изменения курсов валют. Создание системы хеджирования на отечественных предприятиях автомобилестроения - это один из эффективных способов оптимизации затрат без снижения потребительских свойств продукции.

Авторы благодарны Российскому гуманитарному научному фонду за частичную финансовую поддержку данной работы (Региональный конкурс «Волжские земли в истории и культуре России», грант № 16-12-63003).

Список литературы

1. «Камазу» мешают ВТО, экология, энергетика и транспорт Татарстана // Официальный сайт газеты Ведомости: [сайт]. URL: http://www.vedomosti.ru/auto/news/1500039/kamaz_u_meshayut_vto_ekologiy_a_energetika_i_transport#ixzz1nHOXZTbwhhttp://www.vedomosti.ru/auto/news/1500039/kamaz_u_meshayut_vto_ekologiya_energetika_i_transport (дата обращения: 26.06.2014).
2. Индексы цен на сырьевые товары // Индекс Мунди: [сайт]. URL: <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=steel-wire-rod&months=360> (дата обращения: 26.06.2014).

3. Из чего собрана «Гранта»? // Официальный сайт компании ООО «Компания Автосреда» [сайт]. URL: <http://avtosreda.ru/news-common/2011/12/iz-chego-sobrana-granta.html> (дата обращения: 26.06.2014).

4. Управление валютными рисками // Фондовая биржа РТС: [сайт]. URL: <http://www.rts.ru/ru/forts/> (дата обращения: 26.06.2014).

5. Динамика изменения процентных ставок // Компания Альпари: [сайт]. URL: <http://www.alpari.ru/ru/percent-rates/> (дата обращения: 26.06.2014).

6. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Цикличность развития мировой автомобильной промышленности // - М. Экономический анализ. № 35 (200), - 2010. С.33-44.

7. Курилов К.Ю. Место российского автопрома в мировой автомобильной промышленности: путь тернист но перспективы при эффективной государственной поддержке светлые // Новосибирск. ЭКО. -№ 5. -2012. С.117-133.

8. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Определение направлений формирования финансового механизма управления затратами на основе результатов кластерного анализа предприятий автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – №4. – С. 122-133.

Мерцалова А.И.

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

ОБ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ СТРАХОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ БАНКАМИ

Аннотация: В статье представлены актуальные проблемы страхования кредитных рисков банками посредством обеспечения кредитов, формирования резервов на возможные потери по предоставленным кредитам и резервов на возможные потери по начисленным процентам по кредитам.

Abstract: the article presents actual problems of insurance of credit risks by banks through the provision of loans, formation of reserves for possible losses on loans and provisions for possible losses on accrued interest on loans.

Ключевые слова: кредиты, ссуды, резервы, проценты, учет, счета.

Keywords: loans, loans, reserves, interest, account, account.

Кредитование на условиях срочности, возвратности, платности застраховано, в первую очередь обеспечением в виде залога, гарантии, поручительства. Кроме этого, в регламентации отношений кредитора и заемщика посредством кредитного договора (соглашения), важным является предоставление кредитов надежным клиентам. Таким образом, исходя из ряда причин и условий коммерческий банк, предоставляя срочные ссуды заемщику, отдает предпочтение тем клиентам, которые во всех отношениях считаются надежными. Но, даже при предоставлении кредитов надежным клиентам риск непогашения ссуды не исключается. В любом случае своевременный возврат запрашиваемого кредита должен обеспечиваться за счет своих доходов с

уплатой установленной соглашением процентной ставки за кредит. Обеспечение возврата кредита другими способами, в частности за счет кредитов, полученных от других банках, в условиях современного финансового кризиса, подтверждает свою нежизнеспособность.

Бухгалтерские проводки, связанные с выдачей кредита и оприходованием предметов обеспечения, отражаются на основании распоряжения (служебной записки) кредитного отдела бухгалтерии. Для учета предоставленных кредитов Планом счетов (Положение ЦБ РФ «О правилах ведения бухгалтерского учёта в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» от 16.07.2012 № 385-П) предусмотрены активные счета 441 «Кредиты, предоставленные Минфину России» - 457 «Кредиты, предоставленные физическим лицам - нерезидентам». По дебету отражается выдача кредита, по кредиту – погашение.

Отдельным счетом второго порядка, предусмотренным к этим счетам, за исключением счета 441 «Кредиты, предоставленные Минфину России», является счет, отражающий кредит, выданный при недостатке денежных средств на расчетном (текущем) счете заемщика – «овердрафт».

В качестве примера можно привести счет 45201 «Кредит, предоставленный негосударственным коммерческим организациям при недостатке средств на расчетном (текущем) счете, («овердрафт») (А).

Остальные счета второго порядка классифицируются по срокам предоставления денежных средств. Отдельно учитываются резервы на возможные потери.

45203 - на срок до 30 дней

45204 - на срок от 31 до 90 дней

45205 - на срок от 91 до 180 дней

45206 - на срок от 181 дня до 1 года

45207 - на срок от 1 года до 3 лет

45208 - на срок свыше 3 лет

45209 - до востребования

45215 - резервы на возможные потери

Например, выдача кредита негосударственной коммерческой организации, которая является клиентом банка, оформляется выпиской из ссудного счёта клиента-заёмщика и отражается проводкой:

Дт 45206 «Кредиты, предоставленные негосударственным коммерческим организациям на срок от 181 дня до 1 года» (А)

Кт 40702 «Счета негосударственных коммерческих организаций» (П)

Как было отмечено, основным способом страхования кредитных рисков является получение обеспечения по ним.

Обеспечение предоставленных кредитов учитывается на внебалансовых счетах второго порядка к счету 913 «Обеспечение, полученное по размещенным средствам, и условные обязательства кредитного характера». Это следующие счета: 91311 «Ценные бумаги, принятые в обеспечение по размещенным средствам» (П), 91312 «Имущество, принятое в обеспечение по

Порядок формирования резервов на возможные потери по ссудам регламентируется Положением ЦБ РФ «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 23.03.2004г. № 254-П, в соответствии с которым кредитные организации самостоятельно классифицируют ссудную и приравненную к ней задолженность. Положением предусмотрено производство группировки ссуд, ссудной и приравненной к ней задолженности на основании профессионального суждения по пяти категориям качества.

Резерв формируется за счёт отчислений, относимых на расходы:

1) формирование резерва:

Дт 70606 «Расходы» (А)

Кт 44115 «Резервы на возможные потери по кредитам, предоставленным Минфину России» (П) - 45715 «Резервы на возможные потери по кредитам, предоставленным физическим лицам-нерезидентам» (П)

Пример. Формирование резерва по кредиту, предоставленному негосударственной коммерческой организации.

Дт 70606 «Расходы» (А)

Кт 45215 «Резервы на возможные потери по кредитам, предоставленным негосударственным коммерческим организациям» (П)

2) если кредит будет классифицирован в категорию качества, превышающую ранее отнесенную. В этом случае на сумму разницы между созданным и увеличивающимся резервом составляют следующую проводку:

Дт 70606 «Расходы» (А)

Кт 44115 «Резервы на возможные потери по кредитам, предоставленным Минфину России» (П) - 45715 «Резервы на возможные потери по кредитам, предоставленным физическим лицам-нерезидентам» (П)

3) если, наоборот, ссуда классифицирована к меньшей категории качества, то производится корректировка резерва в сторону его уменьшения:

Дт 44115 «Резервы на возможные потери по кредитам, предоставленным Минфину России» (П) - 45715 «Резервы на возможные потери по кредитам, предоставленным физическим лицам-нерезидентам» (П)

Кт 70601 «Доходы» (П)

4) при отнесении ссуды на счет просроченной задолженности сумма резерва также переносится на счет 45818 «Резервы на возможные потери по просроченной задолженности по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам» (П):

Дт 44115 - 45715

Кт 45818 «Резервы на возможные потери по просроченной задолженности по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам» (П)

5) за счет сформированных резервов осуществляется списание просроченной ссудной задолженности, признанной нереальной к взысканию:

Дт 45818 «Резервы на возможные потери по просроченной задолженности по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам» (П)

Кт 458 «Просроченная задолженность по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам»

б) если начисленного резерва для списания недостаточно, то просроченная ссудная задолженность, признанная нереальной к взысканию относится на расходы:

Дт 70606 «Расходы» (А)

Кт 458 «Просроченная задолженность по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам»

Одной из форм страхования кредитных рисков кредитными организациями является формирование резервов на возможные потери по начисленным процентам по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам. Этот вопрос не является менее актуальным. Его регламентирует Положение ЦБ РФ «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» от 20.03.2006 № 283-П.

В соответствии с данным Положением ЦБ РФ, порядок формирования резерва на возможные потери по требованиям по получению процентных доходов по кредитным требованиям следующий. Резерв на возможные потери формируется в размере, равном отношению размера сформированного резерва по соответствующей ссудной задолженности, определенного с учетом порядка, предусмотренного главой 6 Положения Банка России № 254-П, к сумме ссудной задолженности.

Основываясь на этом и других требованиях Положения ЦБ РФ от 20.03.2006 № 283-П, получаем необходимость формирования и корректировки резервов на возможные потери по начисленным процентам по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам.

В Положении №283-П также указано, что это относится к требованиям по получению процентных доходов, отраженным на лицевых счетах балансовых счетов 32501, 32502, 47427, 45901 – 45917.

Счет 47427 «Требования по получению процентов» указанный в данном перечне относится к срочной ссудной задолженности. Остальные - к просроченной задолженности.

Формирование всех резервов, в том числе резервов по ссудной и приравненной к ней задолженности, относится на расходы банка.

Формирование резерва на возможные потери по требованиям по получению процентных доходов по кредитным требованиям будет отражаться проводкой:

Дт 70606 «Расходы» (А)

Кт 47425 «Резервы на возможные потери» (П)

На счете 47427 проценты учитываются только по ссудной задолженности, отнесенной ко второй категории качества. Так как по ссудной задолженности, отнесенной к первой категории качества, резерв на возможные потери не создается. По аналогии по процентам по данной ссудной задолженности, резерв также можно определить равным нулю. При отнесении ссудной задолженности к третьей и выше категории качества проценты по ней списываются с баланса и относятся на внебалансовые счета. Следовательно, и резерв не должен учитываться на балансовых счетах.

Кроме этого, как было отмечено выше, при отнесении ссудной задолженности на счет учета просроченной задолженности, проценты по ней также списываются со счета 47427. Т.е. здесь также закрывается счет, на котором учитываются проценты. Поэтому считаем, что, если не используется счет 47427, то и резерв по нему учитываться не будет.

Рассмотрим соответствующие операции на примере.

Сумма кредита, предоставленного негосударственной коммерческой организации ООО «Развитие» – 30 000 руб.

Выдача кредита ООО «Развитие», которое является клиентом банка в размере 30 000 руб. отражается проводкой:

Дт 45206 «Кредиты, предоставленные негосударственным коммерческим организациям на срок от 181 дня до 1 года» (А)

Кт 40702 «Счета негосударственных коммерческих организаций» (П) 30 000 руб.

Кредит ООО «Развитие» был классифицирован в 1-ую категорию качества. Порядок формирования резервов на возможные потери определен в соответствии с Положением Центрального Банка №254-П от 26.03.2004 года «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности». Так как кредит ООО «Развитие» классифицирован к 1-ой категории качества, то резерв на возможные потери по ссудам составляет 0 % от суммы кредита, т.е. в этом случае резерв не создается.

Начисление процентов по кредиту ООО «Развитие» в сумме 1500 руб.:

Дт 47427 «Требования по получению процентов» (А)

Кт 70601 «Доходы» (П) 1 500 руб.

Таким образом, отметим некоторое несоответствие. По ссудной задолженности классифицированной в 1-ую категорию качества, проценты начисляются, а резерв по процентным требованиям не создается, так как Положением ЦБ РФ от 20.03.2006 № 283-П предусмотрен соответствующий порядок его формирования, т.е. в размере, равном отношению размера сформированного резерва по соответствующей ссудной задолженности к сумме ссудной задолженности.

В результате реклассификации ссуды, кредит был отнесен ко 2-ой категории качества. Резерв был сформирован исходя из максимальной процентной ставки для данной категории – 20%. Следовательно, сумма резерва – 6 000 руб.

Создание резерва по кредиту ООО «Развитие»:

Дт 70606 «Расходы» (А)

Кт 45215 «Резервы на возможные потери по кредитам, предоставленным негосударственным коммерческим организациям» (П) 6 000 руб.

В соответствии Положением ЦБ РФ № 283-П размер резерва по получению процентных доходов по кредитным требованиям также составит 20%. Таким образом, размер данного резерва в процентном отношении соответствует размеру резерва, формируемого по предоставленному кредиту, к

которому относятся процентные требования. Здесь должна быть составлена проводка на сумму резерва по получению процентных доходов по кредитным требованиям 20% от 1500 руб. (сумма процентов взята условно):

Дт 70606 «Расходы» (А)

Кт 47425 «Резервы на возможные потери» (П) 300 руб.

Следовательно, отметим также исходя из рассмотренного примера, резерв по получению процентных доходов по кредитным требованиям, создается только по ссудной задолженности, отнесенной ко II категории качества.

Как было отмечено выше, по ссудной задолженности, отнесенной ко I категории качества, размер резерва равен нулю. Так как, резерв по процентам по ссудной задолженности формируется в размере, равном отношению размера сформированного резерва по соответствующей ссудной задолженности, или, как было отмечено выше, в том же размере, что и резерв по ссудной задолженности. Таким образом, по процентным требованиям по задолженности, отнесенной к I категории качества, резерва на возможные потери также создаваться не будет. Он будет равен нулю. Т.е. корректировки резерва по процентным требованиям в сторону его уменьшения не будет. По задолженности, переведенной из II в I категорию качества, резерв на возможные потери по получению процентных доходов будет списываться проводкой:

Дт 47425 «Резервы на возможные потери» (П)

Кт 70601 «Доходы» (П) 300 руб.

По ссудной задолженности, отнесенной к III категории качества банк должен самостоятельно определить в учетной политике наличие или отсутствие неопределенности признания доходов. Это признание или непризнание относится ко всем активам III категории и не осуществляется на индивидуальной основе.

Считаем, что, данную задолженность следует относить к задолженности с наличием неопределенности признания доходов. Это будет верным, так как связано принципом ведения бухгалтерского учета – принципом «осторожности».

Таким образом, кредитная организация, отражает доходы с меньшей степенью вероятности их возникновения, чем расходы.

Начисление процентов по предоставленным кредитам, по которым получение процентов признано неопределенным осуществляется с использованием внебалансового счета 91604 «Неполученные проценты по кредитам и прочим размещенным средствам (кроме межбанковских), предоставленным клиентам» (А).

Поэтому проценты, начисленные ранее, должны быть списаны с балансовых счетов и перенесены на внебалансовый счет.

Списание процентов с балансовых счетов отражается проводкой, (сумма указывается условно):

Дт 47427 «Требования по получению процентов» (А)

Кт 70601 «Доходы» (А) 1500 руб.

При отнесении на внебалансовый счет составляется проводка:

Дт 91604 «Неполученные проценты по кредитам и прочим размещенным средствам (кроме межбанковских), предоставленным клиентам» (А)

Кт 99999 «Счет для корреспонденции с активными счетами при двойной записи» (П) 1500 руб.

Соответственно, так как проценты уже не учитываются на счете 47427 «Требования по получению процентов» (А) то и резерва по нему не будет. Он также должен быть списан:

Дт 47425 «Резервы на возможные потери» (П)

Кт 70601 «Доходы» (П) 300 руб.

Здесь также отметим, что резерв по получению процентных доходов по кредитным требованиям создается только не только по срочной, но и просроченной ссудной задолженности. Ведь счета 32501, 32502, 45901 – 45917, перечисленные в Положении № 283-П – это счета учета просроченной задолженности по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам.

Счет 45918 «Резервы на возможные потери» для учета формирования резерва на возможные потери по просроченным процентам по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам. Вместе с этим, в часть II "Характеристика счетов" Положения № 385-П, не включена характеристика этого счета. Также не отмечен порядок формирования таких резервов в соответствии с Положением от 26.03.2004 № 254-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" и Положением ЦБ РФ № 283-П.

Считаем, что назначение этого счета будет в основном аналогично счету 45818 «Резервы на возможные потери по просроченной задолженности по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам» (П). Т.е. назначением этого счета можно считать учет страхования риска, связанного с неуплатой процентов по предоставленным кредитам.

В частности будут составляться следующие бухгалтерские проводки.

1. Перенос задолженности по основному долгу на счет просроченной:

Дт 458 «Просроченная задолженность по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам»

Кт 441 «Кредиты, предоставленные Минфину России» - 457 «Кредиты, предоставленные физическим лицам-нерезидентам»

2. Перенос ранее сформированного резерва (если ссуда была отнесена к иной, кроме I категории качества) на возможные потери по ссудам:

Дт 44115 «Резервы на возможные потери по кредитам, предоставленным Минфину России» (П) - 45715 «Резервы на возможные потери по кредитам, предоставленным физическим лицам-нерезидентам» (П)

Кт 45818 «Резервы на возможные потери по просроченной задолженности по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам» (П)

3. Перенос ранее начисленных процентов на просроченную задолженность, по кредитам, по которым по которым получение процентов признано определенным:

Дт 459 «Просроченные проценты по предоставленным кредитам
и прочим размещенным средствам»

Кт 47427 «Требования по получению процентов» (А)

4. Перенос ранее сформированного резерва (здесь, если ссуда была отнесена не к иной, кроме I категории качества, а только к II категории) на возможные потери по получению процентных доходов по кредитным требованиям:

Дт 47425 «Резервы на возможные потери по прочим активам и пассивам»
(П)

Кт 45918 «Резервы на возможные потери по просроченным процентам по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам» (П)

П.п. 1.15 «Общей части» Правил ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях также предусмотрено, что по дебету счетов по учету резервов на возможные потери отражается списание (частичное или полное) балансовой стоимости нереальных к взысканию активов.

Списание процентов по просроченной ссудной задолженности, признанной нереальной к взысканию:

Дт 45918 «Резервы на возможные потери по просроченным процентам по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам» (П)

Кт 459 «Просроченные проценты по предоставленным кредитам
и прочим размещенным средствам»

Если начисленного резерва для списания недостаточно, то проценты по просроченной ссудной задолженности, признанной нереальной к взысканию относятся на расходы:

Дт 70606 «Расходы» (А)

Кт 459 «Просроченные проценты по предоставленным кредитам
и прочим размещенным средствам»

Сделаем выводы.

1. Основным способом страхования кредитных рисков является обеспечение.

2. Формирование резервов на возможные потери по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам является другим важным фактором страхования кредитных рисков кредитными организациями.

3. В «Общей части» Правил ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, представлена общая характеристика счета «Резервы на возможные потери».

4. В соответствии с Положением ЦБ РФ «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» от 20.03.2006 года № 283-П кредитными организациями формируются резервы на возможные потери по требованиям по получению процентных доходов по кредитным требованиям.

5. Характеристикой счета 47425 "Резервы на возможные потери", представленной в Положении № 385-П не предусмотрено учета резервов по получению процентных доходов по кредитным требованиям.

6. В Плане счетов счет учета процентов по кредитным требованиям (47427) расположен после счета, на котором учитываются резервы по этим процентам (47425).

7. Проценты по ссудной задолженности классифицированной в 1-ую категорию качества, начисляются, а резерв по ним не создается.

8. На счете 47427 проценты учитываются только относящиеся к ссудной задолженности, классифицированной к II категории качества.

9. Корректировки резерва по процентным требованиям в сторону его увеличения (уменьшения) не производится, так как при отнесении ссудной задолженности к I или III категории качества, резерв списывается с отнесением на доходы, т. е. относится на счет 70601 «Доходы».

10. Специальный счет 45918 "Резервы на возможные потери" предназначен для учета резерва на возможные потери по просроченным процентам по предоставленным кредитам и прочим размещенным средствам. При списании процентов, по которым получение процентов признано определенным на счет учета просроченных процентов, резервы на возможные потери по ним также переносятся на счет 45918.

11. По аналогии со списанием просроченной ссудной задолженности, признанной нереальной к взысканию, за счет резервов, проценты по просроченной задолженности, признанной нереальной к взысканию также списываются за счет соответствующих резервов.

Список литературы

1. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: положение ЦБ РФ от 26.03.2004 № 254-П // КонсультантПлюс. - 2016г.

2. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери [Электронный ресурс]: положение ЦБ РФ от 20.03.2006 № 283-П // Консультант Плюс. - 2016г.

3. Положение о правилах ведения бухгалтерского учёта в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации [Электронный ресурс]: положение ЦБ РФ от 16.07.2012 № 385-П // Консультант Плюс. - 2016г.

4. Богомолов А.Н. Банковские платежные карты как предмет состава изготовления или сбыта поддельных кредитных либо расчетных карт и иных платежных документов // Территория науки. 2015. № 2. С. 158-165.

5. Григораш О.С. Сближение правил бухгалтерского учета кредитных организаций с международными стандартами // Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в кредитной организации. 2006. № 6 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – 2016 г.

6. Зиновьева Н. М., Юрина Е.В. Банковские инновации в России на современном этапе развития // Территория науки. 2016. № 3. С. 76-80.

7. Ивлева Н.А., Иголкин С.Л. К задаче выбора инструментов для реализации процедуры кластеризации филиалов банковской сети // Территория науки. 2007. № 2. С. 216-223.

8. Мазур Л.В., Касторнова О.О. Источники формирования доходов коммерческого банка в условиях геополитической нестабильности // Территория науки. 2015. № 1. С. 73-81.

9. Парфенов К. Бухгалтерские проводки при кредитных операциях / К. Парфенов // Бухгалтерия и банки. 2008. № 4 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. - 2016 г.

10. Пищалина Н.М. Новые банковские продукты и услуги // Территория науки. 2016. № 3. С. 188-192.

11. Рыков С.В. Основы разработки и внедрения инноваций коммерческим банком // Территория науки. 2016. № 3. С. 116-119.

Миронова Е.Е.

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

Аннотация: страхование как способ аккумуляции и последующего использования крупных денежных средств само является разновидностью предпринимательской деятельности в финансовой сфере и способно приносить страховым компаниям высокие прибыли. В данной статье исследованы актуальные проблемы имущественного страхования, страховой интерес, страховой риск, анализируются содержание и форма договора страхования предпринимательского риска.

Abstract: insurance as a way of accumulation and subsequent use of large sums of money itself is a kind of business activities in the financial sector and is able to bring the insurance companies high profits. This article studies the actual problems of property insurance, insurable interest, insurance risk, examines the contents and form of the contract of insurance of entrepreneurial risk.

Ключевые слова: страхование, договор, предпринимательский риск, страхование ответственности, убыток.

Key words: insurance, contract, business risk, liability insurance, loss.

Страхование предпринимательских рисков можно рассматривать в двух аспектах - юридическом и экономическом. С правовой стороны страхование предпринимательских рисков представляет собой юридическую связь между страховщиком и конкретным страхователем, характеризующую наличием у них субъективных прав и обязанностей.

В то же время страхование предпринимательских рисков выступает механизмом защиты предпринимателя от неблагоприятных событий и их последствий в предпринимательской деятельности и обеспечивает перераспределение рисков [1], демонстрирует его экономический аспект.

Именно в таком понимании - как финансовый инструмент, представляющий собой комплексную защиту имущественных интересов предпринимателя от страховых случаев, оказывающих влияние на финансовые результаты его предпринимательской деятельности, выражающихся в виде потери прибыли, дополнительных расходов и возникновения убытков, - раскрывается страхование предпринимательских рисков в экономической литературе [2].

Однако продемонстрированные два аспекта страхования вовсе не указывают на существование двух самостоятельных, свободных друг от друга понятий - страхование в экономическом смысле и страхование в юридическом смысле. Экономическая и правовая сущность страхования - это две стороны единого явления. Их нельзя рассматривать в отрыве друг от друга, поскольку только в своем нераздельном единстве они отображают истинный смысл страхования. Проявление экономической сущности страхования невозможно без содействия правовой стороны страхования, ибо "заключаемые договоры с отдельными страхователями выступают юридическим инструментом для привлечения денежных средств с целью их мобилизации, аккумуляирования, дальнейшего распределения и использования в страховой деятельности" [2]. Равно как и сама по себе правовая природность страхования теряет собственное значение без его экономического наполнения, поскольку экономические отношения имеют для страхового правоотношения с точки зрения генезиса отправное, исходное значение.

Реализация экономического интереса каждого из страхователей достижима только при объединении как можно большего числа страхователей, из страховых премий которых образуется страховой фонд для покрытия наступивших убытков. Такая связь между экономическим и правовым содержанием страхования главным образом обусловлена характерным для права назначением обслуживать экономические и иные потребности общества. Цели, которым служит право, по сути своей не являются правовыми. "Юридические цели всегда лишь одно из самых низших звеньев в той цепи непосредственных целей, которым служат данные нормы и институты, и эти непосредственные цели, в отличие от юридических, материальны по своей природе и имеют экономический, политический и иной характер. При рассмотрении того или иного правового института мы должны понимать, что любое правовое явление осуществляется не ради права как такового, не потому, что это искусство, а исходить из той очевидности, что право обслуживает экономику. Право - надстройка, а экономика - базисное явление. Особенности экономических отношений определяют то, каким будет право, право отвечает соответствующему уровню экономических отношений.

В связи с этим договорные отношения, складывающиеся между страховщиком и страхователем, регулируют известные общественные связи по закреплению благ за субъектами, по обмену материальными благами и услугами, обслуживая тем самым экономические и иные потребности участников правоотношений. Такую взаимосвязь экономических и правовых отношений очень четко уловил А.И. Худяков, обращая внимание, что

"совокупность экономических отношений, формирующая финансовый институт, в то же время является такой группировкой общественных отношений, которая составляет предмет того или иного правового института. Следовательно, правовой институт - это финансово-экономический институт, облеченный в правовую "одежду" [3]. В форму правоотношений облакаются самые разнообразные социальные связи - экономико-технические, организационные, политические, семейные и т.д. Отсюда вытекает, что страховые правоотношения, составляющие суть правового понимания страхования, - это правовая материя, обслуживающая страхование как экономическое явление. Страховые правоотношения - это средство правового воздействия на фактическое страхование, составляющее область экономических явлений. Правовая форма страхования имеет активный характер. Она как бы определяет фактическое (экономическое) содержание страхования: участники страховых отношений совершают те действия, которые они вправе и обязаны совершать. Возникнув без фактического содержания, правовая форма страхования в дальнейшем обретает это содержание посредством совершения положительных действий участниками страховых правоотношений. Этим самым достигается цель правового регулирования страхования - складываются в полном объеме фактические страховые отношения, которых раньше не было. Если же поведение участников страховых правоотношений отклоняется от меры дозволенного и необходимого поведения, заложенной в субъективных правах и обязанностях (то есть выходит за пределы своей правовой формы), то такое поведение утрачивает свойство правовой материи страхования и становится правонарушением.

Таким образом, возникновение правовой материи страхования обусловлено потребностями общественного развития, требованиями экономического базиса, сложившимися фактами социальной действительности. Но чтобы возникли конкретные страховые отношения фактического характера, требуется использование правовых рычагов, коими выступают страховые правоотношения. Экономическое содержание страхования представляет собой реализацию правового содержания страхового правоотношения.

Ввиду этого правовое понимание страхования предпринимательских рисков должно строиться на основе единства фактического содержания данного вида страхования и его правовой формы. В этом случае специфичность и самостоятельность рассматриваемого вида страховых правоотношений определяют не только субъекты правоотношений и связывающие их субъективные права и обязанности, но и объект правоотношений.

Что касается особенностей субъектного состава страхования предпринимательских рисков, отметим, что на стороне страхователя по такому виду страхования в сравнении с иными видами имущественного страхования могут выступать исключительно лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, к числу которых относятся индивидуальные предприниматели, коммерческие организации, а также некоммерческие организации, если страхование связано с их предпринимательской деятельностью.

Наличие специального субъекта на стороне страхователя в страховании предпринимательского риска обуславливает особенности объекта такого вида страхования. Объектом страхования здесь выступают имущественные интересы предпринимателя, связанные с его предпринимательской деятельностью, а именно, имущественные интересы, связанные с риском неполучения ожидаемых доходов от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам. Сфера предпринимательской деятельности, где возможно применение договора страхования предпринимательских рисков, не ограничена какими-либо законодательными рамками, чем обеспечиваются страховой защитой многие виды хозяйственных операций. В силу того, что каждому виду предпринимательской деятельности свойственны свои собственные формы проявления предпринимательских рисков, при разработке страховой организацией страховых продуктов по страхованию предпринимательских рисков того или иного вида предпринимательства обязательно учитываются характерные формы проявления этих рисков.

Ввиду названной специфики объекта рассматриваемого вида страхования риски неполучения ожидаемых доходов от деятельности, выходящей за рамки предпринимательской, не подлежат страхованию в данном случае. Например, риски неполучения акционерами (инвесторами) дивидендов по акциям в связи с убыточной деятельностью акционерного общества не могут быть застрахованы по договору страхования предпринимательских рисков, поскольку деятельность акционера (инвестора) по формированию уставного капитала акционерного общества и размещению капитала в производство с целью получения дохода, хотя и относится к доходным видам деятельности, не является предпринимательской деятельностью. Такого рода риски имеют характер финансовых рисков и носят самостоятельный характер по отношению к рискам предпринимательским.

Страхование предпринимательского риска может включать страхование риска перерыва в производственной и коммерческой деятельности, риск неплатежей, задержки в доставке товаров, риск ответственности производителя за выпуск опасной для пользователя и окружающих продукции, включая ответственность производителя и продавца по законодательству о защите прав потребителей. В специальных исследованиях, посвященных страхованию предпринимательских рисков, делаются попытки выделить виды такого страхования. Например, С.В. Жучков делит страхование предпринимательских рисков на: 1) страхование убытков по договорам продажи товаров, работ, услуг, иного имущества предпринимателя; 2) страхование предпринимателем срочных депозитных вкладов и денег на счетах в банках; 3) страхование банком непогашения кредита заемщиком; 4) страхование от остановок производства; 5) страхование инноваций предпринимателем; 6) страхование рисков снижения объемов продаж, дополнительных расходов и прочих убытков от предпринимательской деятельности [1].

Однако, как бы ни пытались в литературе разработать видовую картину страхования предпринимательских рисков, выработать какие-то точные модификации такого страхования просто невозможно из-за бесчисленного разнообразия сфер предпринимательской деятельности, каждой из которых характерны свои специфические формы проявления предпринимательских рисков. Поэтому любые попытки выстроить эталонную систему страховых продуктов данного вида будут всегда иметь ориентировочный для страховщиков характер.

В связи с тем, что объектом любого имущественного страхования является не имущество, а интерес, связанный с этим имуществом, в юридической литературе бытует мнение, что, несмотря на самостоятельность страхования предпринимательских рисков, оно по своему объекту пересекается с другими видами имущественного страхования, такими как страхование имущества и страхование ответственности. К примеру, Ю.Б. Фогельсон считает, что "в объект страхования предпринимательского риска входит и интерес, страхуемый по договору страхования имущества, и интерес, страхуемый по договору страхования ответственности" [2], "а поскольку никто не запрещает страховать имущество (ответственность) от любых рисков, в том числе от тех, от которых страхуется предпринимательский риск, то ясно, что в некоторых случаях у страхователя появляется выбор: страховать свой интерес по договору страхования предпринимательского риска или по договору страхования имущества (ответственности)". Обсуждая вопрос о пересечении объектов указанных видов страхования, Ю.Б. Фогельсон приводит примеры из судебной практики, указывающие на серьезные проблемы отграничения договоров имущественного страхования, когда такие договоры страхования заключает предприниматель [2].

На наш взгляд, путаться в квалификации названных видов имущественного страхования нет серьезных оснований. Сравним, к примеру, страхование предпринимательских рисков со страхованием ответственности. Объектом страхования ответственности здесь будут являться имущественные интересы, связанные с риском убытков страхователя (застрахованного лица), вызванных вследствие его неправомерного поведения возмещением отрицательных последствий в имущественной сфере потерпевшего. Таким образом, страхование ответственности находится в тесной связи с неправомерными действиями страхователя, совершенными им в отношении третьего лица. Такие неправомерные действия должны быть установлены судом или иным юрисдикционным органом, чтобы возникла обязанность страховщика по выплате страховых сумм. То есть страховым случаем в договоре страхования ответственности является факт возложения ответственности на страхователя.

В отличие от этого страхование предпринимательских рисков связано не с неправомерным поведением страхователя, а, напротив, с возможной недобросовестностью его контрагентов, например, нарушением с их стороны условий заключенных договоров, неисполнением либо ненадлежащим исполнением договорных обязательств. Соответственно, здесь страховым

случаем выступает факт причинения вреда страхователю неправомерными действиями его контрагентов [4-6].

Страхование ответственности осуществляется на случай расходов, связанных с возложением ответственности, т.е. на случай второй составляющей убытков (упущенной выгоды), возникших в связи с определенными причинами, а именно с возложением ответственности. Страхование же предпринимательского риска осуществляется на случай любых убытков, вызванных определенными причинами.

Список литературы

1. Жучков С.В. Правовое регулирование страхования предпринимательского риска в Российской Федерации: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2015. С. 9-10
2. Фогельсон Ю.Б. Страхование право: теоретические основы и практика применения: Монография. М.: Норма; Инфра-М, 2012. С. 9
3. Худяков А.И. Страхование право. СПб.: Юридический центр Пресс, 2015
4. Афиногенова И.Н., Снеговской А.Н. Общие принципы и методика оценки рисков // Территория науки. 2013. № 3. С. 54-58.
5. Давыдова Е.Ю. Финансовые риски: методы оценки и подходы к управлению // Территория науки. 2016. № 3. С. 70-75.
6. Кабанов В.Н. Модель линии безубыточности при исследовании добавленной стоимости // Синергия. 2016. № 1. С. 39-43.

Овсянников С.В., Давыдова Е.Ю.

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрен механизм страхования в системе устойчивого развития предприятия и раскрыты факторы хозяйственных рисков. Авторами предложены основные пути минимизации рисков устойчивого развития предприятия.

Abstract: This article discussed the insurance mechanism in the system of sustainable development of the enterprise and reveals the factors of economic risks. The authors propose basic ways of minimization of risks sustainable development of the enterprise.

Ключевые слова: страхование, управление рисками, устойчивое развитие.

Key words: insurance, risk management, sustainable development.

Система управления рисками важна для всех предприятий, независимо от типа организационной структуры, количества работников и оборота. Как свидетельствует теория, и практика управления рисками практически любое решение в финансовой сфере содержит риски, которые

вливают на результативность деятельности организации: на ее платежеспособность, на ликвидность, рентабельность, на оборачиваемость и как результат на финансовую устойчивость [1]. Для решения финансовых и инвестиционных задач возникает необходимость учета и анализа рисков. На основе учета и анализа рисков финансового состояния предприятия формируются механизм устойчивого развития.

Рисковый характер имеют решения, позволяющие финансировать свою деятельность и рассчитываться по своим обязательствам. От системы управления рисками предприятия зависит стабильность всей деятельности. Вместе с тем многие организации пренебрегают страхованием рисков своей предпринимательской деятельности. Как показывает практика, те предприятия, на которых руководители не считают нужным проводить страхование рисков чаще становятся банкротами [3]. Зачастую в рискованных ситуациях используется только интуиция управленца, не имеющая под собой никакого обеспечения. Повышение хозяйственных рисков предприятия ведет к тому, что любое решение может стать решающим для организации и привести к финансовому краху и несостоятельности бизнеса. В результате наступление критических рисков становится главной предпосылкой банкротства предприятий.

В условиях растущей нестабильности в деятельности предприятий возникает необходимость снижения рисков бизнес-деятельности на основе страхования. На отечественных промышленных предприятиях проблематика страхования затрагивает различные аспекты управления финансовыми рисками в текущей и стратегической перспективе. Как правило, страхование финансовых рисков предприятия позволяет сохранять в заданных границах основные параметры хозяйственной устойчивости промышленного предприятия под воздействием факторов кризиса.

Бизнес-практика показывает, что страхование рисков предприятия в условиях локальных кризисов является основой стабильной работы предприятия. Страхование рисков наряду с активным мониторингом финансового состояния способствует снижению рисков в процессах движения финансовых ресурсов, дебиторской и кредиторской задолженности, а также распределения ресурсов для получения ожидаемых результатов [2]. Для снижения финансовых рисков важны скрытые внутренние резервы улучшения финансового положения, которые можно получить путём рационального использования финансовых ресурсов. Как правило, риски финансовой устойчивости предприятия обусловлены низкой инвестиционной и деловой активностью, что ведёт к экстенсивному потреблению финансовых ресурсов.

Вместе с тем для снижения финансовых рисков в процессе страхования необходимо учитывать широкий набор факторов риска неустойчивости. При использовании зарубежных моделей управления финансовыми рисками, как правило, не учитывался весь спектр факторов риска.

К внешним факторам риска свойственным российским условиям относятся: нестабильная финансовая обстановка в стране, темпы инфляции, условия кредитования, особенности налоговой системы и т.д. Внутренние факторы риска на промышленных предприятиях во многом связаны с

недостаточной обоснованностью принимаемых финансовых решений; недоступностью государственной поддержки в условиях острого финансового кризиса (высокий процент по кредитам); недостаточностью квалифицированных менеджеров; несовершенной структурой активов (нехватка текущих активов и раздутых основных фондов); недоступностью и дороговизной ресурсов, из-за чего у многих предприятий деформируется структура активов и пассивов организации.

В ходе локальных кризисов в различных отраслях промышленности сужается бизнес, резко возрастает долговая нагрузка при снижении объемов продаж и денежных притоков, возникают неуправляемые инертные организационные процессы [4]. На таких предприятиях необходима комплексная оценка факторов риска с использованием механизма их страхования. В ходе такой оценки формируются приоритеты управления рисками.

Например, в условиях резкого спада продаж, возникает необходимость реализации совокупности страховых мер. Данные меры, прежде всего, должны быть направлены на выживание путём сдерживания снижения показателей в допустимых пределах и предотвращение банкротства проблемных организаций. Как правило, многие проблемные организации не могут рассчитаться при необходимости со всеми своими обязательствами, не привлекая дополнительный капитал. Важным фактором риска является недостаточное количество абсолютно ликвидных средств. Эта ситуация в какой-то мере повышает неустойчивость организации. Выход из сложившейся ситуации состоит в страховании рисков.

Страхование в условиях кризисной среды является одним из главных путей предотвращения банкротства предприятия. Страхование рисков имеет важное значение для кредиторов и собственников бизнеса. Для снижения рисков банкротства необходимо решение проблем структуры актива и пассива, а также ресурсного потенциала предприятия. Повышение хозяйственных рисков сопровождается ухудшением структуры финансирования предприятия, что связано с ошибками в финансовых решениях или невыполнением долговых обязательств.

Риск банкротства может быть не только итогом ошибочных решений, так и последствием реализации недостаточно обоснованных крупных проектов. Зачастую привлечение кредитных ресурсов сопровождается рисками невыполнения долговых обязательств. На возникновение угрозы банкротства влияют разнообразные факторы, которые, можно оценить посредством диагностики и анализа финансового состояния.

Страхование рисков предприятия оказывает влияние на возможность привлекать дополнительный капитал и рассчитываться по своим обязательствам. От механизма страхования риска предприятия зависит во многом финансовая и коммерческая привлекательность предприятия. При этом многие малые и средние предприятия рискуют стать банкротами из-за невозможности обеспечения оптимальной структуры финансирования. Как правило, накапливая высокую долю заемных источников капитала и расходуя

значимую часть средств на их обслуживание предприятия становятся неплатежеспособными и банкротами. Значительному числу предприятий присущи разнообразные финансовые риски, которые способны повлиять на работоспособность бизнес-деятельности и привести к банкротству. Разрешение таких трудностей и проблем в деятельности предприятий включает сложный комплекс мер и процедур основой, которых является формирование стратегии управления рисками предприятия.

Стратегия управления рисками предприятия включает учет различных факторов препятствующих эффективной и стабильной работе предприятия. Нарастание критических финансовых рисков способно привести к банкротству как наиболее критическому последствию для предприятия. Условием стабильного функционирования предприятий является использование инструментов страхования. Данный инструментариий обеспечивает снижение рисков предприятий с учетом отслеживания и сканирования неустойчивой бизнес-среды. Основой использования инструментария страхования является проведение анализа и диагностики финансового состояния в сложных экономических условиях.

При отсутствии обоснованных с учетом риска финансовых решений проводятся разрозненные меры и итоги, которых имеют низкую эффективность. Страхование рисков предприятия является одной из ключевых составляющих механизма обеспечения устойчивого развития предприятий. При этом необходимо расширить финансовые возможности, обеспечить самофинансирование хозяйственной деятельности и как итог рассчитывается по своим обязательствам. От страхования рисков предприятия зависит не только краткосрочные результаты работы, но и будущие перспективы устойчивого развития предприятия.

Таким образом, в условиях высоких хозяйственных рисков на предприятии, повышается роль страхования как основы системы устойчивого развития. Достижение устойчивого развития предприятия возможно за счет профессионального управления рисками с учетом проблем структуры капитала, его финансовых составляющих, дебиторской и кредиторской задолженностью, а также правильного (наиболее эффективным) распределения ограниченных ресурсов для получения необходимого результата.

Список литературы

1. Афиногенова И.Н., Снеговской А.Н. Общие принципы и методика оценки рисков // Территория науки. 2013. № 3. С. 54-58.
2. Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В., Шаталов М.А. Адаптивные направления устойчивого развития предприятий строительного комплекса // Синергия. 2015. № 1. С. 55-59.
3. Блащенко Б.О., Шаталов М.А. Инвестиционные стратегии в системе устойчивого развития промышленных предприятий // Научные дискуссии. 2015. Т. 8. С. 51-58.
4. Бобкова Н.А., Кутаева Т.Н., Коршунов И.А. Устойчивое развитие на каждом этапе роста организации // Вестник НГИЭИ. 2014. № 3 (34). С. 18–25.

5. Давыдова Е.Ю. Финансовые риски: методы оценки и подходы к управлению // Территория науки. 2016. № 3. С. 70-75.
6. Давыдова Е.Ю. Проблемы управления инновационно-инвестиционной деятельностью транснациональных корпораций // Синергия. 2016. № 2. С. 56-62.
7. Кабанов В.Н. Система налогообложения на модели линии безубыточности // Синергия. 2015. № 1. С. 41-47.
8. Казьмина И.В. Анализ особенностей внедрения бережливого производства на отечественных предприятиях // Синергия. 2016. № 2. С. 42-48.
9. Овсянников С.В., Болдырев В.Н. Инвестиционные механизмы устойчивого развития предприятий // Синергия. 2016. № 4. С. 54-63.
10. Овсянников С.В. Экономическая санация как основа формирования механизма устойчивого развития промышленных предприятий // Территория науки. 2016. № 3. С. 110-116.
11. Смольянинова И.В., Ахмедов А.Э., Шаталов М.А. Методический подход к оценке и выбору эффективных маркетинговых стратегий предприятия // Синергия. 2016. № 4. С. 71-83.
12. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Инвестиции в системе устойчивого развития региональных экономических систем // Факторы успеха. 2016. № 1 (6). С. 59-64.
13. Шаталов М.А., Давыдова Е.Ю., Болдырев В.Н. Формирование механизма управления устойчивым развитием предприятий мебельной промышленности // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 2-2 (13-2). С. 483-486.

Тиндова М.Г.

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Саратов

НЕЧЁТКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ КАК ОСНОВА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ

Аннотация: в работе рассмотрена возможность использования аппарата нечёткого логического вывода, а также моделей оценки природных ресурсов и определения размера производственного риска, разработанных на основе нечёткого логического вывода в процессе страхования. Нечёткая концепция оценки природных ресурсов базируется на авторской модели затратного подхода в оценке и представляет собой синтез нечётких блоков, реализующих этапы оценки и этапы определения производственных рисков. Практическая реализация представлена инструментальным средством BrokNR и приложением для смартфона BrokNR-Mobile.

Abstract: The author considered the possibility of the use of fuzzy inference and models for assessing natural resources and determine the size of the production risk, developed based on fuzzy inference in the process of insurance, namely in the determination of insurance rates. Fuzzy the concept of assessment of natural

resources is based on the author's model of the cost approach in the evaluation and provides a synthesis of fuzzy blocks that implement the stages of assessment and the stages of identification of operational risks. The practical implementation of the presented tool BrokNR and smartphone app BrokNR-Mobile.

Ключевые слова: страховые взносы; оценка природных ресурсов; нечёткий логический вывод

Key words: insurance premiums; valuation of natural resources; fuzzy inference

Страхование является одним из способов защитить бизнес, снизить производственные риски и укрепить позиции предприятия на рынке. Согласно законодательству, а также теории страхования имущества, страховое возмещение не может превышать рыночной стоимости страхуемого имущества [1]. Поэтому определение стоимости является важным этапом как для страхователя, определяя размер страховых взносов, так и для страховщика, определяя его риски, размер портфеля и объёмы перестрахования.

Ведение бизнеса в сфере эксплуатации природных ресурсов требует крупных затрат, связанных с покупкой оборудования, лицензий на добычу и т.п., что приводит к возрастанию производственных рисков. С другой стороны, законодательство РФ требует обязательного страхования ответственности юридических лиц работающих в сфере добычи и эксплуатации природных ресурсов [2].

Обширная классификация природных ресурсов способствует появлению новых объектов имущественного страхования, что приводит к необходимости оценки новых рисков, основываясь на информации о подобном риске.

Цель работы состоит в разработке универсального метода определения рыночной стоимости природных ресурсов, на основе которого будет определяться размер страховых взносов в процессе страхования.

1. Нечёткая модель оценки природных ресурсов. Основой предлагаемого метода является авторская концепция оценки природных ресурсов, основанная на использовании аппарата нечёткой логики и реализованная в авторском программном приложении BrokNR и приложении для смартфона BrokNR-Mobile [3]. Данные инструменты дополняются моделью определения специфических рисков, основанной на нечётком логическом выводе.

Концепция оценки природных ресурсов, основанная на аппарате нечёткой логики, базируется на затратном подходе в оценке и заключается в представлении любого природного ресурса как земельного участка и улучшения на нём: $C_{\text{пр.рес.}} = C_{\text{зем.}} + C_{\text{улучш.}}$, где $C_{\text{пр.рес.}}$ – стоимость природного ресурса; $C_{\text{зем.}}$ – стоимость земли; $C_{\text{улучш.}}$ – стоимость улучшения на земельном участке. В качестве улучшений здесь рассматриваются леса, водные объекты или полезные ископаемые.

Математическая реализация данной модели осуществлялась на основе интеллектуального анализа данных, имеющего в своей основе нечёткий

логический вывод. В результате, затратный подход в оценке природных ресурсов, может быть представлен следующим алгоритмом:

- 1) разделить оцениваемый природный ресурс на земельный участок и «улучшение» на нём;
- 2) исходя из категории земли и размера участка, найти кадастровую стоимость земли (на основе НМЗ);
- 3) на основе одного из нечётких блоков (НМЛР, НМВР, НМПИ) оценить «улучшение» земельного участка;
- 4) на основе НМЭУ оценить экологический ущерб;
- 5) найти итоговую стоимость природного ресурса как сумму п.п. 2, 3 и 4.

При реализации данного алгоритма, были построены нечёткие модели оценки лесных (НМЛР) и водных (НМВР) ресурсов, модель оценки полезных ископаемых (НМПИ), модель оценки общего экологического ущерба (НМЭУ), состоящие из лингвистических переменных, в качестве которых рассматривались факторы, влияющие на стоимость данных ресурсов, и баз нечётких правил, которые определяют работу соответствующих лингвистических переменных [4].

Программная реализация каждой нечёткой оценочной модели осуществлялась с использованием пакета Fuzzy Logic Toolbox программной среды Matlab [5].

Практической реализацией данной модели затратного подхода в оценке природных ресурсов стало инструментальное средство, названное нами BrokNR, и состоящие в объединении нечётких оценочных блоков посредством пользовательского интерфейса с использованием VBA Excel. В этом случае, пользовательское меню инструментального средства является «надстройкой» над файлами, созданными в Microsoft Office Excel, и может быть использовано практически на любом компьютере, главным требованием является наличие программы Matlab.

Для увеличения мобильности использования данного инструментального средства в оценочной практике, нами было разработано приложение для смартфона, названное нами BrokNR-Mobile, базирующееся на том же алгоритме оценке и позволяющее провести оценку природных ресурсов на месте осмотра.

2. Нечёткая модель определения риска. Поскольку собственником большинства природных ресурсов в РФ является государство, а пользователям они предоставляются посредством лицензионных договоров, договоров концессии, договоров аренды или соглашений об опционе, то размер платежей за пользование природными ресурсами в каждом конкретном случае зависит от размера ставки роялти, лежащей в основе договора.

Таким образом, способ определения ставки роялти, его объективность и независимость играют большую роль во всём процессе природопользования, являясь инструментом измерения доходности данного процесса, рисков связанных с ним.

Поэтому в качестве модели определения специфических рисков рассмотрим нечёткую модель определения ставки роялти (НМР), где в качестве

лингвистических переменных наряду с факторами, влияющими на доходность процесса природопользования, рассматриваются факторы, характеризующие рискованность данного процесса.

3. Модель определения страховых взносов. В результате получаем базовый размер страховых взносов [6]: $CB = \frac{PC}{p}$, где PC – рыночная стоимость,

найденная посредством BrokNR (BrokNR-Mobile); p – риск, найденный из НМР.

С целью мобильности использования предложенной модели определения страховой премии, можно объединить предложенные инструменты (BrokNR и НМР) посредством пользовательского интерфейса с использованием VBA Excel и представляющего собой «надстройку» над файлами, созданными в Microsoft Office Excel.

В качестве заключения можно отметить, что предлагаемая модель определения страховых взносов является универсальной за счёт использования универсальных моделей определения рыночной стоимости природных ресурсов, и размера риска пользования того или иного природного ресурса. С другой стороны, использование нечёткого логического вывода в процессе моделирования расширяет границы использования моделей, снижает требования к исходным данным, к их полноте и непротиворечивости. Также использование разработанных инструментальных средств расширяет класс пользователей, снижая требования к их математической грамотности.

Список литературы

1. Жичкин К.А., Шумилина Т.В. Страхование рисков сельскохозяйственных организаций в условиях государственной поддержки. – Самара, 2013.

2. Тиндова М.Г. Затратный подход в оценке природных ресурсов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. №1(55). С. 101-103.

3. Тиндова М.Г. Использование современных информационных технологий при разработке инструментального средства оценки природных ресурсов // Информационная безопасность регионов. 2013. № 1(12). С. 73-77.

4. Носов В.В. Исследование причинно-следственной связи между показателями, характеризующими субсидированное сельскохозяйственное страхование / В.В. Носов, М.М. Кошелева, О.К. Котар // Аграрный научный журнал. 2016. № 3. С. 88–92.

5. Тиндова М.Г. Теоретическое обоснование нечёткой концепции оценки природных ресурсов // Информационная безопасность регионов. 2014. № 2. С. 121-124.

6. Панкратов А.А., Юлдашев Р.Т. Государственно-частное партнёрство как инструмент экономической политики // Финансовый бизнес. 2013. №1(162). С.10-14.

Шаталов М.А., Мычка С.Ю.

Воронежский экономико-правовой институт, Воронеж

СТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы эффективности страхования для снижения финансовых рисков, методы их нейтрализации и минимизации в условиях нестабильности внешней среды.

Abstract: The article examines the effectiveness of security in order to reduce financial risks, methods of their neutralization and minimization under the ambient conditions of instability.

Ключевые слова: страхование, финансовые риски, внешняя среда, нестабильность.

Keywords: insurance, financial risks, the external environment, the instability.

В процессе деятельности и функционирования любой хозяйствующий субъект подвергается воздействию факторов внутренней и внешней среды. В условиях рыночной экономики необходима разработка управления и минимизации возникающих (в том числе предполагаемых) рисков, связанных с нестабильностью, прежде всего, внешней среды. В числе методов управления рисками организации главенствующее место занимают внутренние механизмы их устранения, т.е. защитные методы от рисков, а также методы минимизации рисков.

В настоящее время в условиях нестабильности внешней среды одним из наиболее эффективных методов снижения финансовых рисков является страхование. Страхование вероятных потерь служит не только надежной защитой от неудачных решений, но и повышает ответственность лиц, принимающих решения, принуждая их серьезнее относиться к разработке и принятию решений, регулярно проводить защитные мероприятия в соответствии со страховыми контрактами.

Страхование рисков – обязательное условие предпринимательской деятельности, позволяющее покрывать незапланированные расходы от срыва контрактов, действия злоумышленников или вреда, причиненного стихийными бедствиями. В настоящее время оно является обязательным условием составления контрактов, в первую очередь, международных, транспортировки грузов и обычной работы людей всех специальностей.

Вместе с тем, страхование направлено не на ликвидацию финансовых рисков, а прежде всего, на их минимизацию. Это связано с воздействием внешних факторов (зачастую не связанных с выбором определенных объектов для капиталовложения) на инвестиционную и предпринимательскую деятельность предприятия.

Финансовые риски являются спекулятивными, т.е. возможно как получение положительного, так и отрицательного финансового результата. Они являются частью коммерческих рисков.

Финансовые риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов (т.е. денежных средств). Они подразделяются на два вида:

- риски, связанные с покупательской способностью денег;
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные).

К рискам, связанным с покупательской способностью денег относятся:

- инфляционный и дефляционный;
- валютные риски;
- риски ликвидности.

Инвестиционные риски включают в себя следующие виды рисков:

- *риск упущенной выгоды* – это неполученная прибыль в результате неосуществления какого-либо мероприятия (страхование, хеджирование, инвестирование);

- *риск снижения доходности* – возникает в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по вкладам и кредитам;

- *риски прямых финансовых потерь* включают следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, кредитный риск.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок.

Селективные риски – это риски неправильного выбора видов вложения капитала, вида ценных бумаг.

Риск банкротства – представляет собой опасность в результате неправильного выбора вложения капитала, полной потери собственного капитала и неспособности рассчитаться по обязательствам.

Кредитный риск – это риск неуплаты заемщиком суммы основного долга и процентов по нему.

Страхование является одним из методов управления риском.

Страхование одновременно выступает как один из стабилизаторов экономической и социальной ситуации в стране и как одна из сфер бизнеса и экономики.

Следовательно, страхование выступает инструментом диверсификации снижения финансовых рисков, что позволяет максимально обезопасить предприятие от возникновения всевозможных «рисковых» ситуаций в процессе функционирования предприятия.

таким образом, диверсификация представляет собой распределение рисков внутри портфеля разнообразными методами, способами и формами, которые отличаются друг от друга по определенным признакам и критериям, поэтому для максимизации безопасности своих финансов необходимо применять различные ее виды (рисунок 1).

Следовательно, в процессе функционирования предприятия необходимо уделять внимание всем аспектам финансовых рисков и своевременно их предупреждать и диверсифицировать.

Таким образом, механизм диверсификации рисков выборочно влияет на минимизацию отрицательных последствий определенных финансовых рисков, при этом обеспечивая нарастающий эффект в преодолении различных

финансовых рисков, однако при возникновении, например, инфляционного или налогового риска такого эффекта не последует.

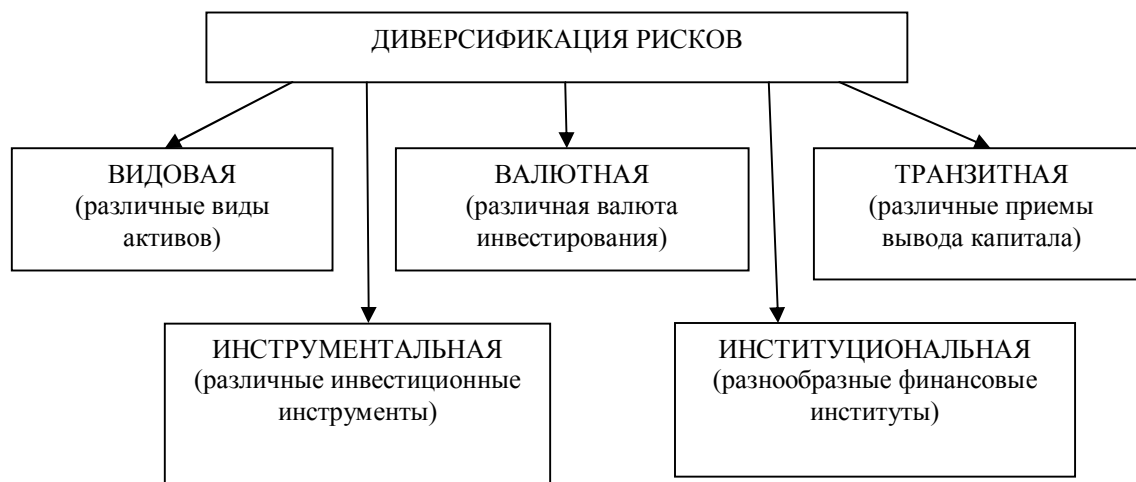


Рисунок 1 - Методы диверсификации финансовых рисков

Поэтому применение диверсификации как метода снижения финансовых рисков в условиях нестабильности внешней среды представляется ключевым инструментом, так как только при инновационном подходе к управлению финансовыми активами можно достичь максимизации прибыли с минимальными рисками.

Список литературы

1. Баутин В.М. Диверсификация в системе устойчивого развития предпринимательских структур АПК// Синергия. 2015. № 1. С. 60-65.
2. Болдырев В.Н., Кудряшова О.В. Мониторинг и анализ финансового состояния коммерческой организации // Территория науки. 2015. № 4. С. 158-163.
3. Гыязов А.Т., Купуев П.К., Борубаева Г.Н. Рекуррентная модель развития сельскохозяйственного кооператива // Синергия. 2016. № 4. С. 64-70.
4. Ключин В.В. Анализ формирования ресурсов инвестиционно-строительной деятельности Волгоградской области // Синергия. 2016. № 3. С. 69-79.
5. Мычка С.Ю. Эффективность управления предприятием – ключевая задача менеджеров// Территория науки. 2012. № 1. С. 100-103.
6. Нацыпаева Е.А. Управление деловой активностью предприятий в условиях вступления России в ВТО // Факторы успеха. 2013. № 1 (1). С. 77-80.
7. Нацыпаева Е.А. Финансовая активность предприятия и система показателей количественной оценки его деловой активности // Наука и общество. 2014. № 3 (18). С. 122-127.
8. Овсянников С.В., Болдырев В.Н. Инвестиционные механизмы устойчивого развития предприятий // Синергия. 2016. № 4. С. 54-63.

9. Петрова С.Ю. Эффективная система сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой // Вестник НГИЭИ. 2014. № 3 (34). С. 85–94.

10. Саликов Ю.А., Кулдошина Е.О. Проблемы развития инновационной деятельности региональных предприятий пищевой промышленности // Территория науки. 2016. № 2. С. 125-128.

РАЗДЕЛ 4. УПРАВЛЕНИЕ СТРАХОВЫМИ КОМПАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аджахметова Ю.Г

*Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь*

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: в статье обосновывается, что в современных условиях от грамотно выбранного направления по улучшению финансового состояния страховой организации зависит не только ее дальнейшее функционирование, но и привлекательность для будущих потенциальных инвесторов.

Abstract: the article explains that in modern conditions of well-chosen direction to improve the financial condition of the insurance company depends not only on its continued functioning, but also more attractive to potential future investors.

Ключевые слова: страхование, финансовое состояние, инвесторы, эффективность деятельности.

Key words: insurance, financial condition, investors efficiency.

Одной из основных задач, стоящей перед менеджментом любой компании является поиск путей улучшения финансового состояния предприятия. В настоящее время специалисты выделяют несколько способов «оздоровления» финансового состояния компании. Ведущие мировые аналитики по финансам страховых организаций используют ряд специфических подходов к изучению этой проблемы. Так, например, в США Национальной Ассоциацией страховых комиссаров (NAIC) разработана официальная методика улучшения финансового состояния страховых организаций.

В качестве критериев Информационной системы страхового регулирования (Insurance Regulatory Information System – IMS) используются относительные показатели, измеряющие уровень финансовой устойчивости, рассматриваемый в качестве возможного показателя будущей платёжеспособности. Годовой отчёт NAIC является сложным и довольно подробным документом. Службы, проводящие оценочные работы, разрабатывают подходы к анализу уровня финансового состояния страховых организаций [1-3].

Информационная система страхового регулирования (IMS) предлагает ряд мероприятий, которые способствуют повышению и улучшению финансового состояния страховой организации, основанных на анализе относительных показателей, проводимых оценочных работ. Основные меры повышения уровня финансового состояния на видятся в следующем:

- путем увеличения уставного капитала за счет дополнительного выпуска акций осуществляется привлечение дополнительных финансовых ресурсов;
- путем объединения нескольких страховых организаций проведение консолидации финансовых возможностей страховщика, закрытие нерентабельных филиалов;
- создание совместных программ страхового и банковского обслуживания, и на основании этого реализация новых форм взаимоотношения с банками;
- контроль за сопоставлением средней страховой суммы и возможностями организации при снижении страховой суммы на один договор;
- при возрастании долгосрочности прекращения договоров и снижении их прироста нужно активнее проводить маркетинговые мероприятия, предоставляя клиентам более широкий спектр услуг и их сочетание в одном страховом продукте (например, страховые, юридические и банковские);
- при возрастании частоты наступления страховых событий и опустошительности страховой суммы необходим тщательный анализ политики определения ущерба и его территориального расклада. При этом потребуются проведение следующих мероприятий: уменьшение объема страхового возмещения (обеспечения), исключение из страховой защиты определённого вида ответственности, введение франшизы. Такой анализ целесообразно провести в том регионе, где осуществляется страхование;
- оптимизация методов инвестирования резервов, так как система финансового планирования и контроля должна рассматриваться как составной элемент всей системы планирования в страховой компании, необходимо использовать единый подход к выбору методов и инструментов для всех составляемых в страховой компании планов; при изменении величины страхового портфеля возможен пересмотр его структуры в сторону увеличения или уменьшения содержащихся в нём долгосрочных или краткосрочных видов страхования [4-6].

Для решения финансовых проблем, с которыми в исследуемом периоде столкнулось АО «СОГАЗ» [9] и для повышения финансового состояния в целом, необходимо осуществление следующих мероприятий (рисунок 1).

В целом, для улучшения финансовых показателей деятельности страховой компании АО «СОГАЗ» предлагается провести ряд мероприятий:

- внедрять систему мониторинга деятельности страховой компании, систему контроля экономической эффективности деятельности;
- внедрить в организационную структуру страховой компании отдел контроля финансового состояния;
- усовершенствовать систему оценки финансовых показателей;
- разработать каталогизацию и систему отчетности по финансовой деятельности;
- осуществлять проведение претензионно-исковой работы с клиентами за просрочку платежей.

Значимыми показателями, свидетельствующими о финансовом состоянии страховой организации, является качество активов и капитала.

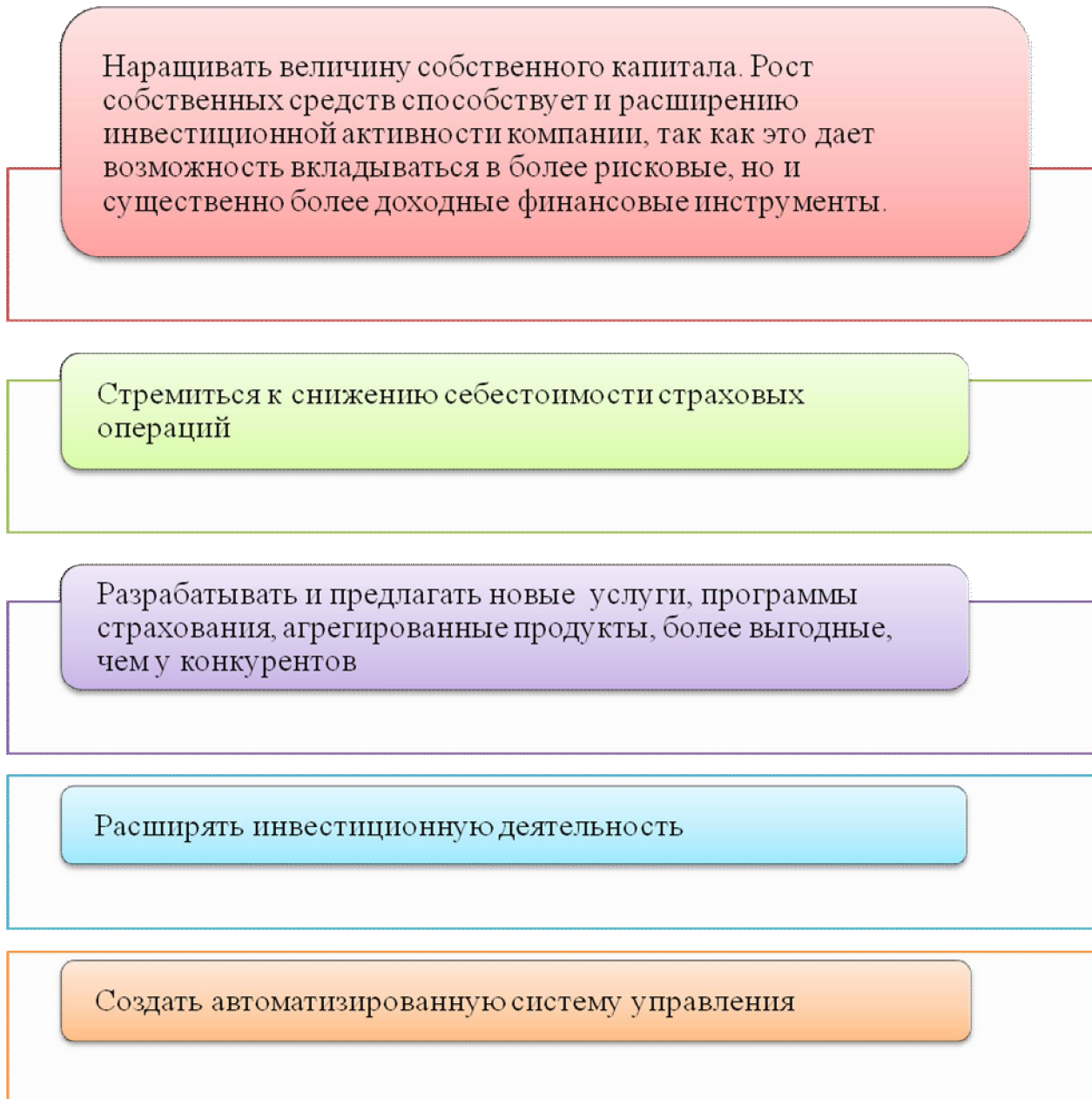


Рисунок 1 – Предлагаемые мероприятия по улучшению финансового состояния АО «СОГАЗ»

На основе результатов исследования, полученных в ходе оценки финансового состояния АО «СОГАЗ», предлагаем осуществить цикл мероприятий, которые будут способствовать улучшению конкретных показателей его финансовой деятельности, таких как соотношение собственного и заемного капитала, задолженности, расходы на ведение дела (рисунок 2).

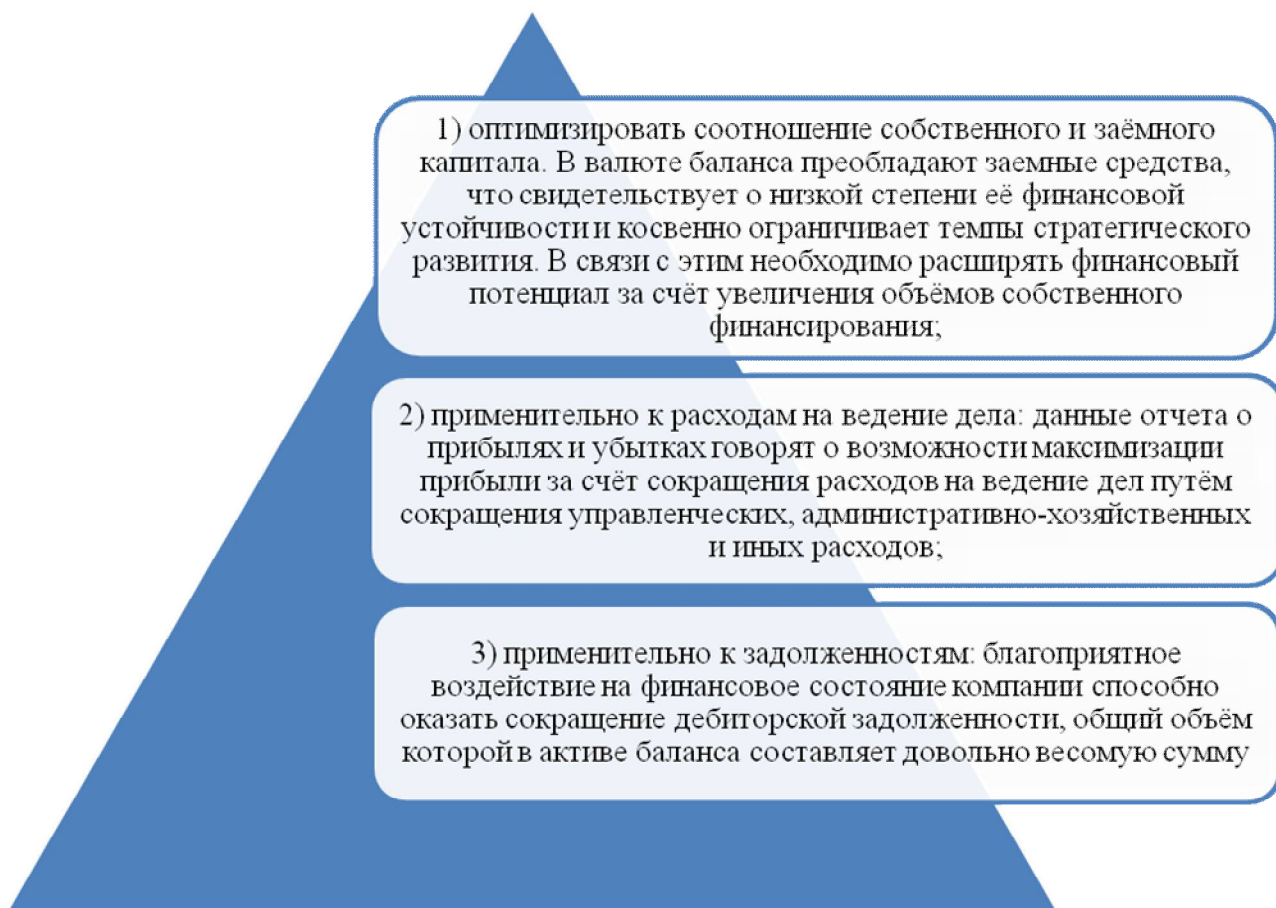


Рисунок 2 – Комплекс мероприятий, направленных на улучшение отдельных финансовых показателей его деятельности

Как и любой вид деятельности, страхование имеет ряд важнейших особенностей. Одной из них является то, что страховые компании имеют возможность аккумулировать большое количество временно свободных денежных средств, при условии осуществления грамотного планирования, выработке определенной тактики работы в меняющихся условиях рынка [7,8]. Так же, в дальнейшем, при соблюдении ряда требований, такие средства могут размещаться с целью получения дополнительной прибыли на тот или иной срок, в зависимости от срочности и количества выплат. В связи с этим, для того что бы получать доход от инвестиционной деятельности на таком же уровне как от операционной и финансовой, страховой компании необходимо становиться инвестором и принимать решения по поводу вопросов надежности, выгоды, срока осуществляемых вложений временно свободных средств.

Так же важно для АО «СОГАЗ» применить ряд мер, которые помогут страховой организации расширить возможности инвестиционной деятельности, повысить ее эффективность, увеличить осведомленность потребителей страховых услуг [8-9] (рисунок 3).

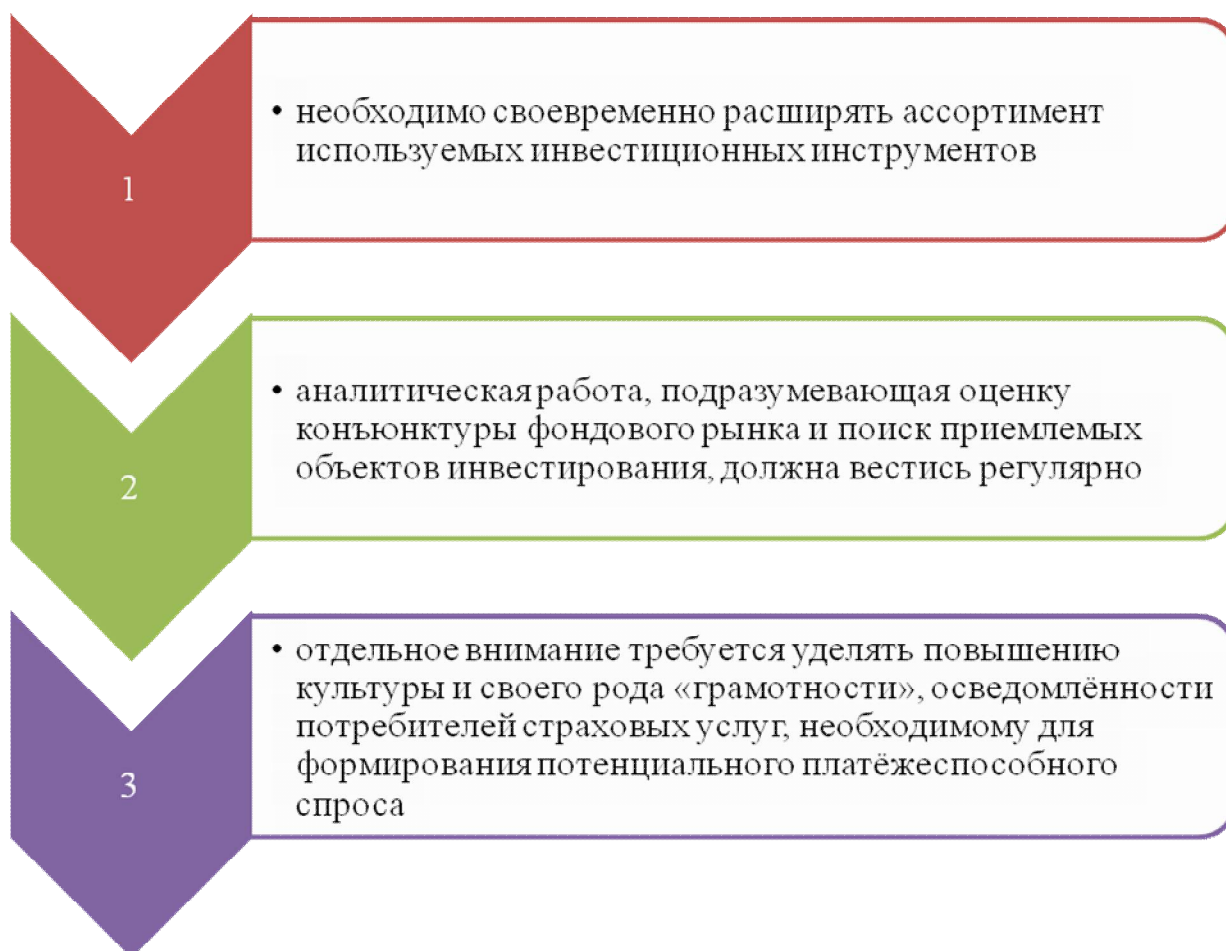


Рисунок 3 – Направления расширения инвестиционной деятельности и улучшения ее показателей

Таким образом, в современных условиях от грамотно выбранного направления по улучшению финансового состояния страховой организации АО «СОГАЗ» зависит не только дальнейшее функционирование, но и привлекательность для будущих потенциальных инвесторов, так как при выборе инвестируемого предприятия опираются не только на финансовое состояние в настоящий момент, но и на возможности предприятия в будущем.

В результате проведения оптимизационных мероприятий в АО «СОГАЗ» удастся оптимизировать все основные финансовые показатели, следовательно получить максимальную рейтинговую оценку. Это позволит страховой компании поддерживать устойчивое финансовое состояние.

Последствия внедрения мероприятий по улучшению финансовых показателей деятельности страховой компании АО «СОГАЗ» практически приведет к следующим технико-экономическим показателям:

- увеличению заработанных страховых премий;
- уменьшению страховых выплат;
- улучшению финансовых показателей деятельности страховой компании;
- уменьшению потребности в рабочей силе на выполнение определенного объема работ;

- ликвидации или уменьшению дефицита рабочих высокой квалификации.

Список литературы

1. Агаркова Л.В., Шматко С.Г., Подколзина И.М. Финансовая безопасность страхового рынка России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63-1). С. 913-917.
2. Агаркова Л.В., Шматко С.Г., Агарков В.В. Инвестиционная политика как фактор повышения конкурентоспособности страховых компаний // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 4. С. 8-13.
3. Агаркова Л.В., Подколзина И.М. Современное состояние рынка страховых услуг. В сборнике: Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России: Сборник трудов XV Международной научно-практической конференции. Гафуров И.Р. (отв. редактор). 2014. С. 177-181.
4. Глотова И.И., Санкина К.С. Основные тенденции развития страховой отрасли в Российской Федерации / В сборнике: Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2015 сборник научных статей 4-й Международной молодежной научной конференции в 4-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2015. С. 84-88.
5. Доронин Б.А., Глотова И.И. Совершенствование механизма агрострахования в Ставропольском крае // Экономика и предпринимательство. 2016. № 7 (72). С. 250-252.
6. Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. Страхование, как метод снижения банковских рисков // Экономика. Бизнес. Банки. 2015. № 2 (11). С. 135-143.
7. Углицких О.Н., Клишина Ю.Е. Страхование как основной метод регулирования сельскохозяйственных рисков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 35. С. 19-26.
8. Подколзина И.М., Шматко С.Г., Клишина Ю.Е. Сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой // Экономика и предпринимательство. 2012. № 6 (29). С. 49-53.
9. www.sogaz.ru – Официальный сайт страховой группы «СОГАЗ».

Вериго А.В.

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк

ВЫРУЧКА ОТ СТРАХОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И ФАКТОРЫ ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

Аннотация: в статье рассмотрено содержание выручки от страховых операций, а также особенности ее формирования, вызванные спецификой страховой деятельности. Исследованы факторы, влияющие на формирование выручки от страховых операций.

Abstract:In the article the content of revenues from insurance operations, as well as features of its formation caused by a specific character of insurance activity are considered. The factors influencing the formation of revenues from insurance operations.

Ключевые слова: выручка, страховые операции, перестрахование, страховой взнос, страховой тариф.

Key words: proceeds, insurance transactions, reinsurance, insurance premium, insurance rates.

В условиях быстро меняющейся конъюнктуры страхового рынка, одним из актуальных направлений является систематизация и детальное исследование факторов, оказывающих влияние на формирование выручки от страховых операций. Следует подчеркнуть, в данной статье исследованы особенности формирования выручки от страховых операций по видам страхования иным, чем страхование жизни.

Страховые операции является базисом страховой деятельности страховщика. Страховая деятельность, согласно действующего законодательства, относится к текущей деятельности страховой организации, соответственно является основной, приносящей доход деятельностью. Доходами по текущей деятельности являются выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, а также прочие доходы по текущей деятельности [1]. Отметим, что по другим видам деятельности (финансовая, инвестиционная) понятие «выручка» не применяется.

Под выручкой предприятия понимается совокупный прирост стоимости за учетный период, являющийся результатом только основной деятельности предприятия [2]. Согласно международным стандартам бухгалтерского учета: выручка – это поступления экономических выгод в ходе обычной деятельности компании за определенный период.

На основании проведенного исследования, выявленных преимуществ и недостатков, существующих в современной экономической мысли подходов к классификации доходов страховых компаний, действующей практики, а также нормативно-правовых документов, регулирующих деятельность белорусских страховых организаций выручка от страховых операций включает два элемента:

- 1) выручка (доходы) по операциям прямого страхования (сострахования);
- 2) выручка (доходы) по операциям активного перестрахования;

Соответственно с данным представлением будут исследованы факторы, влияющие на выручку от страховых операций.

На первом этапе рассмотрим факторы, оказывающие влияние на формирование выручки от страховых операций в разрезе статей доходов от страховой деятельности согласно Инструкции об особенностях бухгалтерского учета доходов и расходов страховыми организациями, утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь №2 от 11.01.2010 с изм. и доп.

1 группа. Факторы, влияющие на выручку по операциям прямого страхования (сострахования): суммы взносов (нетто) по договорам прямого страхования (сострахования); убыточность страховой суммы; изменение страховых резервов (нетто) по договорам прямого страхования (сострахования) в сторону уменьшения; изменение доли перестраховщиков в страховых резервах (нетто) в сторону увеличения.

Особое внимание следует уделять определению доли перестраховщиков в страховых резервах. Перестрахователь обязан передать перестраховщику часть премии по основному договору согласно действующего законодательства. При необходимости перестрахователь может увеличивать суммы переданной части страховой премии. В последнем случае размеры собственного удержания цедента и доли перестраховщиков в страховых резервах определяются самостоятельно на основе соглашения с перестраховщиком. В зависимости от порядка определения доли перестраховщиков в страховых резервах, методов оценки активов и обязательств, а также целей финансового менеджмента данные суммы могут значительно варьироваться. Грамотная финансовая политика в части определения доли перестраховщиков в страховых резервах способствует реализации двух взаимосвязанных задач: повышению финансовой устойчивости компании; оптимизации источников дохода страховщика.

2 группа. Факторы, влияющие на выручку, по операциям активного перестрахования: страховая премия, приходящаяся на долю ответственности по рискам, принятым в перестрахование; изменение страховых резервов по договорам принятым в перестрахование в сторону уменьшения; сумма полученных процентов, начисленных перестрахователем на депо (депонирование) премий по рискам, принятым перестраховщиком в перестрахование.

Что касается современной экономической литературы, то в ней представлены различные классификации групп факторов, оказывающих влияние на выручку от реализации продукции (работ, услуг).

Наиболее частым является выделение следующих групп факторов: непосредственно зависящие и не зависящие от деятельности предприятия; действующие в сфере производства и в сфере обращения; производственные, коммерческие и финансовые. По мнению автора, деление факторов на последние три группы, применительно к страховой деятельности является наиболее приемлемым и информативным.

Представим общую характеристику групп факторов:

- производственные – объем производства, его структура, ассортимент, уровень применяемых цен, качество, применяемая технология, производительность труда, ритмичность производства, степень обеспеченности и доступности производственных ресурсов и т.п.;
- коммерческие – наличие рынков сбыта продукции, уровень конкуренции, реклама продукции, уровень спроса, условия продвижения товаров, концепция системы сбыта продукции и т.п.;
- финансовые – платежеспособность покупателей, уровень и условия налогообложения, уровень обеспеченности финансовыми ресурсами, условия

привлечения заемных средств, состояние банковской системы, прибыльность и рентабельность предприятия и т.п.

Рассмотрим основные факторы по порядку. В рыночной экономике ведущее место приобретает уровень отпускных цен. В страховой сфере ценой страховой услуги является страховой тариф. Страховой тариф – ставка страхового взноса с единицы страховой суммы. Страховой тариф по видам добровольного страхования включает базовый страховой тариф, состав которого определяется Министерством финансов, и применяемые к нему корректировочные коэффициенты. Страховой взнос (страховая премия) – сумма денежных средств, подлежащая уплате страхователем страховщику за страхование [3]. По своему экономическому содержанию страховой взнос – это отпускная цена страховой услуги.

Основное влияние на размер страхового тарифа оказывают страховые (технические) риски. Технические риски включают: риск недостаточности тарифов; риск недостаточности страховых обязательств; риск активного и пассивного перестрахования; кумулятивный риск; риск операционных расходов; риск невыполнения норматива расходов на ведение дела. Обобщенно данные риски характеризует риск андеррайтинга - вероятность получения убытков (фактических результатов ниже запланированных), а также неспособности своевременно и в полном объеме выполнить обязательства перед страхователями вследствие неверной оценки рисков, принимаемых на страхование. По официальным данным динамика показателей, характеризующих уровень риска андеррайтинга, свидетельствует о невысокой степени подверженности страхового сектора Республики Беларусь данному виду риска [4].

В условиях инфляционных, девальвационных процессов одной из ключевых задач андеррайтинговой политики страховых организаций было сохранение ранее сформированных подходов, позволяющих адекватно оценить размеры рисков, принимаемых на страхование в течение всего срока страхования. Данная задача реализована страховщиками посредством совершенствования условий страхования, тарифной политики. В результате коэффициент комбинированной убыточности по сегменту страхования, не относящегося к страхованию жизни, по итогам 2015 года составил 93 процента (в 2014 году – 80 процентов) [4].

Что касается ассортимента, то страховой рынок республики охватывает практически все страховые риски. Однако его структура в страховых компаниях различна. Если это страховая организация в уставном капитале, которой более 50% акций принадлежит государству, то основной удельный вес, как правило, приходится на обязательные виды страхования. Одновременно, широкий охват страхового поля позволяет реализовывать низкорентабельные страховые продукты и внедрять новые, тем самым удовлетворяя потребности всех слоев населения. Если компания занимается преимущественно добровольными видами страхования, то она делает упор на рентабельные виды страхования, а также выбирает наиболее финансово обеспеченных страхователей.

В части качества страховых услуг и производительности труда, то здесь коммерческие компании, как правило, занимают лидирующие позиции. Уровень тарифов также различен, который, безусловно, зависит от качества страхового продукта. Существуют значительные различия по качеству обслуживания страхователей, отметим, что повышение качества страховой услуги в данном направлении не требует значительных финансовых вложений, вопрос сводится к предъявляемым требованиям при подборе кадров.

Производительность труда зависит, прежде всего, от охвата страхового поля, имиджа компании, а также выбранной политики продвижения страховых продуктов. Так, расширенная сеть филиалов и представительств, соответственно, снижают среднюю производительность по страховой организации.

В Республике Беларусь уровень охвата страхового поля очень низкий, что говорит о больших потенциальных возможностях развития страхования (наличие рынков сбыта). На развитие страхового рынка в 2015 году негативное влияние оказали изменение макроэкономической ситуации в стране, снижение платежеспособного спроса на страховые услуги в связи с нестабильным финансовым положением предприятий и организаций, а также невысокий уровень доходов населения [4]. Основной и главной проблемой остается низкая страховая культура.

Уровень конкуренции. По состоянию на 01.01.2016 страховую деятельность на страховом рынке Республики Беларусь осуществляли 19 страховых организаций, в том числе 8 государственных и с долей собственности государства в их имуществе свыше 50 процентов (далее – государственные страховые организации), посредническую деятельность по страхованию – 29 страховых брокеров. Три страховые организации в соответствии с законодательством осуществляют исключительно добровольное страхование жизни и дополнительной пенсии, одна – деятельность по перестрахованию [4].

Основной объем страхового бизнеса в 2015 году по-прежнему был сосредоточен в 10 страховых организациях. В 2015 году на указанную десятку страховщиков пришлось 92,4 процента от общей суммы активов страхового сектора [4].

Что касается уровня спроса на страховые услуги, было выявлено, что, по количеству заключенных договоров страхования основной удельный вес занимают страхователи - физические лица, а по сумме полученных взносов – юридические лица. 2015 год сопровождался увеличением объемов страховых взносов, как по добровольным, так и по обязательным видам страхования.

Важнейшие макроэкономические индикаторы, характеризующие состояние и развитие страхового рынка, – отношение страховых взносов к ВВП и сумма страховых взносов на душу населения – в результате сложившейся динамики составили 0,95 процента и 866,1 тыс. рублей в 2015 году против 0,93 процента и 766,5 тыс. рублей в 2014 году. Отношение активов страховщиков к ВВП составило 2,9 процента [4].

Однако достигнутый в 2015 г. уровень роста страховых взносов был ниже запланированного, что обусловлено: снижением потребительского кредитования, а также объемов кредитования субъектов хозяйствования; сокращением количества международных перевозок, в том числе из стран Европы в Российскую Федерацию в связи с введенными санкциями в отношении России и падением производства, а также выездного туризма (в среднем на 30 процентов) в связи с обострившейся политической ситуацией в традиционных для белорусских граждан странах "массового" туризма (Украина, Турция, Египет); снижением стоимости автомобильного парка в среднем на 30 процентов; уменьшением транспортного потока в пунктах пропуска через Государственную границу Республики Беларусь, а также перераспределением потока выезжающих транспортных средств [4].

Современные страховые компании используют всевозможные условия продвижения и системы сбыта услуг. Простота, скорость и доступность в приобретении страховой услуги, безусловно, положительно сказываются на развитии страхования.

Платежеспособность покупателей (физических и юридических лиц) снижается. Согласно официальным данным Национального банка Республики Беларусь доля денежных доходов населения в ВВП в 2015 году составила 64,7 процента против 67,6 процента в 2014 году. Общий объем денежных доходов населения в 2015 году составил 562,9 трлн. рублей и по сравнению с 2014 годом увеличился на 7 процентов при увеличении потребительских цен за этот период на 13,5 процента. Реальные денежные доходы населения в 2015 году по сравнению с 2014 годом снизились на 5,8 процента.

Денежные доходы в расчете на душу населения в 2015 года составили 4,9 млн. рублей и уменьшились в реальном выражении по сравнению с 2014 годом на 5,9 процента [5].

Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг организаций в 2015 году составила 1 585,1 трлн. рублей, и по сравнению с 2014 годом увеличилась на 10,9 процента в номинальном и снизилась на 4,7 процента в реальном выражении (в 2014 году по сравнению с 2013 годом был рост на 11,4 процента в номинальном и снижение на 5,4 процента в реальном выражении). По данным Белстата, чистая прибыль организаций за 2015 год составила 25 923,9 млрд. рублей (в 2014 году - 44 865,4 млрд. рублей). Доля нерентабельных и низкорентабельных предприятий (с рентабельностью от 0 до 5 процентов, рассчитанная к общему числу отчитавшихся организаций) в 2015 году составила 60,2 процента и была выше, чем в 2014 году. В 2015 году убыточными были 1 625 организаций (или 20,6 процента от общего количества) против 1 128 организаций (14,3 процента) за 2014 год. При этом сумма чистого убытка увеличилась в 2,2 раза [5].

В последнее время в стране немало сделано для совершенствования налоговой системы, проведены основные налоговые реформы. В рейтинге налоговой нагрузки Paying Taxes 2016 Беларусь заняла 63-е место среди 189 экономик мира. Вместе с тем стоит задача повысить эффективность и сохранить стабильность налоговой системы. Страховые организации

освобождены от уплаты налога на добавленную стоимость, зато ставка налога прибыль составляет 25% (в других отраслях 18%). В целом такое различие в ставках имеет место и в развитых зарубежных странах.

На последнем этапе исследуем уровень обеспеченности финансовыми ресурсами и рентабельность страховых организаций. Опережающие темпы роста суммы страховых возмещений по сравнению с объемом страховых взносов обусловили повышение уровня выплат страховых организаций. Однако показатели эффективности деятельности страхового сектора за 2015 год значительно улучшились. По итогам финансово-хозяйственной деятельности в 2015 году страховыми организациями получена прибыль до налогообложения в размере 2 124,1 млрд. рублей, что в 2 раза выше уровня 2014 года. Вследствие опережающего темпа роста прибыли над ростом собственного капитала страховых организаций рентабельность собственного капитала страхового сектора за 2015 год увеличилась с 8,9 до 16,5 процента. Несмотря на отмеченный номинальный рост собственных средств страховщиков, в эквиваленте евро совокупный размер капитала страхового сектора на начало 2016 года составил 669,4 млн. евро, что ниже значения данного показателя годом ранее на 20,6 процента [4].

Показатель рентабельности активов страхового сектора также значительно возрос – с 5,4 до 9,0 процента [4].

В заключении отметим, несмотря на негативное влияние внешних факторов, страховой рынок республики продолжает развиваться, что отражает значимость эффективного управления факторами, непосредственно зависящими от деятельности страховой компании.

Список литературы

1. Инструкция об особенностях бухгалтерского учета доходов и расходов страховыми организациями: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 11.01.2010, № 2: с изм. и доп. // Сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2000. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/insurance/acts/postmf_110110_2.pdf. - Дата доступа: 20.09.2016.

2. Страхование дело: Учебник. В 2 т. (пер. с нем. О.И. Крюгер и Т.А. Федоровой). – т.1: Основы страхования / под ред. О.И. Крюгер. – М.: Экономистъ, 2004. – 447 с. – Сайт знай страхование [Электронный ресурс]. – Москва, 2003. - Режим доступа: <http://www.znay.ru/guide/gdv/01-07-3.shtml>. – Дата доступа: 10.09.2016.

3. Положение о страховой деятельности в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь, 25.08. 2006, № 530: с изм. и доп. // Сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2000. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/insurance/acts/ukaz_250806_530.pdf. – Дата доступа : 16.09.2016.

4. Финансовая стабильность в Республике Беларусь. Ежегодник 2015 // Сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. –

Минск, 2000. – Режим
доступа: <http://www.nbrb.by/publications/finstabrep/FinStab2015.pdf>. – Дата
доступа: 20.09.2016.

5. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Аналитическое обозрение. Январь 2016// Сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2000. – Режим
доступа: http://www.nbrb.by/publications/ЕсTendencies/rep_2016_01_ot.pdf. – Дата
доступа: 20.09.2016.

Гильдеева Я.Р.

*Саратовский социально-экономический институт РЭУ
им. Г.В. Плеханова, г. Саратов*

ХАРАКТЕРИСТИКА СУЩНОСТИ МЕТОДА СТРЕСС- ТЕСТИРОВАНИЯ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Российскому страховому рынку в современных условиях экономической нестабильности необходимы новые методы управления рисками. Таким методом является технология стресс-тестов, зарекомендовавшая себя не только на зарубежных рынках банковского капитала, но и на страховых рынках. Российские страховые компании должны заимствовать опыт в части применения стресс-тестирования, как одного из актуальных методов риск-менеджмента на регулярной основе.

Abstract: Russian insurance market in the current context of economic instability, the need for new methods of risk management. This method is a stress test technology, proven not only in the foreign banking capital markets, but also in the insurance markets. Russian insurance companies have to borrow the experience of the application of stress testing as one of the important methods of risk management on a regular basis.

Ключевые слова: риск-менеджмент, стресс-тестирование в страховании, методы оценки риска, метод Монте-Карло, метод VAR.

Key words: risk management, stress testing in insurance, risk assessment methods, Monte Carlo method, the VAR method.

В настоящее время практически все ведущие зарубежные страховщики используют технологию стресс-тестирования как неотъемлемую часть своего финансового менеджмента. В нашей стране стресс-тестирование применяется только в банковской сфере и носит исключительно рекомендательный характер со стороны Банка России. Недооцененность метода стресс-тестирования в страховом бизнесе подтолкнула к раскрытию сущности данного метода и поиску путей его адаптации к современному российскому страховому рынку.

Стресс-тестирование представляет собой метод, используемый финансовыми институтами для оценки своей уязвимости по отношению к исключительным, но возможным событиям [3]. Банком России стресс-тестирование определено как «оценка потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям [2]. Несмотря на узконаправленное определение Банка России, ориентированное на банковский сектор, стресс-тестирование в части страхового бизнеса можно определить как метод оценки потенциального воздействия на финансовое состояние страховщика ряда исключительных, но возможных событий.

Техника стресс-тестирования многообразна, она включает большое количество классических и комплексных методов, таких как метод корреляций, теория экстремальных значений, метод Value-at-Risk и т.д. В условиях российского страхового рынка, не обладающего резкой волатильностью, даже при существующих политико-экономических условиях особый интерес представляет методология Value-at-Risk.

Value-at-Risk - стоимостная мера риска страховщика, выраженная в денежных единицах, которую не превысят ожидаемые в течение данного периода времени, потери с заданной вероятностью. Метод VAR берет свои истоки и широко применяется в банковской отрасли, показатель VAR еще называется показателем «16:15», означающий время, в течение которого данный показатель должен был быть на столе у главы правления банка J.P.Morgan [1], т.к. именно в этом банке показатель VAR был впервые введен в обиход с целью повышения эффективности работы с рисками.

Методология VAR в настоящее время используется в качестве единого унифицированного подхода к оценке риска не только крупнейшими банковскими, но и страховыми организациями. Главная цель данной методологии – однозначный ответ на вопрос: «какой максимальный убыток рискует понести страховщик за определённый период времени с заданной вероятностью?». Из этого следует, что величина показателя VAR определяется как наибольший ожидаемый убыток, который с заданной вероятностью может получить страховщик в течение заданного периода. VAR характеризуется тремя параметрами:

- временной горизонт, который зависит от рассматриваемой ситуации, в расчетах используется временной горизонт от одного дня до десяти, на наш взгляд, страховым организациям целесообразно использовать временной горизонт равный десяти дням для расчета величины капитала, покрывающего возможные убытки по страховым и инвестиционным операциям;
- доверительный интервал - уровень допустимого риска. С учетом современных тенденций в экономике страховщикам данный показатель риска следует рассматривать в диапазоне 95%-99%;
- базовая валюта, в которой измеряется показатель.

После определения трех ключевых параметров VAR необходимо определить процедуру вычисления показателя. В современной страховой

практике существуют три основных метода расчета VAR: параметрический метод, метод исторического моделирования и метод Монте-Карло.

Наибольшей точностью, на наш взгляд, обладает метод Монте-Карло, подразумевающий осуществление большого количества испытаний - разовых моделирований развития ситуации на страховых рынках с расчетом финансового результата, как по страховому, так и по инвестиционному портфелям. В результате проведения данных испытаний будет получено распределение возможных финансовых результатов, на основе которого путем отсечения наихудших согласно выбранной доверительной вероятности может быть получена VAR-оценка. Таким образом, изменения стоимостей портфелей страховщиков моделируются на основе выбранных статистических параметров отдельных активов в части инвестиционного портфеля или отдельных видов страхования в части страховых портфелей. Оценка VAR методом Монте-Карло сегодня всегда производится с использованием компьютерного моделирования, поэтому данные модели могут представлять собой не просто формулы, а сложные подпрограммы, т.е. метод Монте-Карло применим при расчете совершенно разнообразных единичных и комплексных рисков.

Недостатком метода оценки рисков VAR является упущение деталей, необходимых для реального представления рыночных рисков. Так, методология VAR более применима на стабильных рынках, в условиях чрезвычайной смены рыночной конъюнктуры она перестает адекватно отображать величину риска. Например, при скачкообразном изменении страховых тарифов и, как следствия, изменения ликвидности рынка, учет изменений VAR произойдет через определенный промежуток времени. Российский страховой рынок достаточно устойчив, однако, в свете последних событий методологию VAR, рассматриваемую нами в рамках технологии стресс-тестирования, необходимо дополнить классическими стресс-тестами, помогающими оценить риски страховщика, возникающие в результате экстремальных изменений на рынке.

Классические стресс-тесты помогают смоделировать финансовое воздействие различных исключительных сценариев развития рыночной ситуации (резкие неблагоприятные изменения в ценах активов страховщиков, изменение курсов валют и т.д.). Стресс-тестирование используется для того, чтобы убедиться в том, что был изучен большой диапазон вариантов развития событий с целью понимания уязвимости, и что система управления и контроля является всесторонней, прозрачной и обладает быстрой реакцией на изменение рыночных условий и на события, происходящие как на мировом, так и на российском страховом рынке.

В международной практике используются различные стресс-тесты, наиболее распространены стресс-тесты в форме сценарного анализа, нацеленные на оценку стратегических перспектив страховщика. Сценарный стресс-тест позволяет оценить потенциальное одновременное воздействие ряда факторов риска на деятельность страховой организации, в случае наступления экстремального, но вместе с тем вероятного события. Однако, несмотря на высокую популярность сценарного стресс-теста, каждая страховая организация, на наш взгляд, должна самостоятельно разрабатывать характеристику

проводимого стресс-теста с учетом индивидуальности страхового и инвестиционного портфелей.

Итак, стресс-тестирование – комплексный процесс, учитывающий множество факторов. При этом, несмотря на использование ряда универсальных подходов, в каждой стране технология стресс-тестирования носит индивидуальный характер, определяемый историческими, политическими и экономическими предпосылками. Цены на нефть, динамика курса национальной валюты, состояние отраслей экономики, объем ВВП – прямо и опосредованно оказывают влияние на качественный и количественный состав страховых и инвестиционных портфелей российских страховщиков, логично, если все эти факторы будут учтены при проведении стресс-тестирования.

Технология выбора макроэкономических факторов при моделировании стресс-тестов в мировой практике исследована недостаточно. Что для России считать «спокойным» сценарием, а что – «критическим»? Многие эксперты с уверенностью могут дать приближенную оценку последствий падения цен на нефть, но затрудняются сказать, на сколько процентов изменятся основные показатели активов и пассивов страхового сектора в результате такого влияния. Дать такую оценку может только комплексная система взаимосвязанных макроэкономических факторов, в которой страховой сектор рассматривается как элемент единой экономической системы страны. Макроэкономическое моделирование в условиях российской действительности базируется на «интенсивности» и «силе» кризиса. Данные факторы обязательны при стресс-тестовом моделировании рисков российскими страховыми организациями.

Ко всему вышеизложенному необходимо добавить, что страховая специфика при применении технологии стресс-тестирования должна быть обязательно учтена в рамках страховых факторов, учитывающих непосредственно страховые риски и имеющиеся виды страхования в страховом портфеле компании. Так, например, рост уровня смертности – необходимый страховой фактор при применении стресс-технологии страховщиками жизни.

Таким образом, технология стресс-тестирования является важным инструментом анализа и управления рисками российских страховщиков, позволяющим оценить потенциальное влияние определенных событий и/или изменений финансовых переменных на финансовое положение, упрощая диалог между риск-менеджерами и стратегами компании при обсуждении стратегических вопросов и степени риска, который компания могла бы взять на себя, а также способов мониторинга и управления этими рисками. Стресс-тестирование отвечает на вопрос: «Сколько может быть потеряно?».

Список литературы

1. Blaschke W., Jones T., Majnoni G., Peria S-M. «Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experience», IMF Working Paper, 2001. С. 74.
2. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе обзора международной финансовой практики).

[Электронный ресурс]. Режим доступа:
http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.asp?file=stress.htm

3. Набок Р., Набок А. Банковский риск-менеджмент: методы, рекомендации, инструменты // Финансовый Директор.- 2008.- №1.С.28.

4. Ralph Atkins. Paul J Davies. «One in 10 European Insurers fails test». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ft.com/home/europe>

Дегтярев А.В.

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, г. Москва

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ: РАБОТА В «ОБЛАКЕ» КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА В УПРАВЛЕНИИ СТРАХОВЫМИ КОМПАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация: в данной статье рассмотрен инновационный механизм формирования социально-трудовых отношений, рекомендуемый автором для страховых компаний. Данный подход автор называет работа в «облаке». При данном подходе и работник и работодатель находятся в виртуальном пространстве при этом решая реальные задачи. Работа в «облаке» способна стать ключевым элементом повышения эффективности бизнеса в управлении страховыми компаниями в условиях нестабильности.

Abstract: This article under review an innovative mechanism of social and labor relations, which an author recommended for insurance companies. This approach – work in the "cloud", where the employee and the employer are located in a virtual space while solving real problems. Working in the "cloud" can become a key element to improve business efficiency in the management of insurance companies in conditions of instability.

Ключевые слова: работа в «облаке», инновации, ИКТ в страховании, управление персоналом, эффективность бизнеса

Keywords: work in a "cloud", innovation, ICT, insurance, personnel management, business efficiency.

В настоящее время наблюдается активный рост информационно-коммуникационных технологий (далее ИКТ), этот рост обязательно должен быть использован во всевозможных областях деятельности государства, бизнеса и общества. Основным трендом влияния ИКТ можно назвать инновационную экономику, которая проявляется в первую очередь для работников и работодателей сменой системы устоявшихся взаимоотношений и переходу к новому формату социально-трудовых отношений – сотрудничеству/работе вне физического местоположения обоих. Таким образом ИКТ предоставляют возможности работнику работать в любом месте и в любое время при наличии компьютера и доступа в интернет, а работодателям ИКТ предоставляют возможность создавать высокоинтеллектуальные и высокопроизводительные рабочие места, тем самым расширяя географию

рынка труда и мобильность работников, а так же географию предоставления своих услуг. В постиндустриальной экономике сфера услуг занимает ведущее место. Отдельно стоит отметить, что благодаря распространению сети Интернет и технологий мобильных платежей, продажа страховых услуг страховыми компаниями выходит на новый уровень, что в свою очередь расширяет рынки сбыта услуг и приводит к простоте их приобретения конечными потребителями.

Так, например, в режиме реального времени на сайте страховой компании можно приобрести практически любой вид услуг (страхование выезжающих за рубеж, страхование квартиры, страхование автомобиля или другого имущества). Безусловно такой подход к продаже страховых услуг привел к отказу от ряда офисов и работников, которые ранее занимались реализацией данных услуг в стационарных дополнительных офисах, однако по мнению Д.Бессена [1] «инновации способны вытеснить работников не с рынка труда, а на новые рабочие места, не заменяя их». Т.е. в данном случае ИКТ на рынке страховых услуг автоматизация не должна привести к безработице, т.к. происходит во-первых переход работников из одного состояния в другое (автор подразумевает смена места совершения труда с дополнительного офиса на домашнее рабочее место), а во-вторых происходит технологическая переквалификация сотрудников страховых компаний.

В структуре практически любой страховой компании расходы на персонал являются наиболее значимой статьёй затрат, и в условиях экономической нестабильности многие страховые компании вынужденно оптимизируют затраты персонал, чтобы иметь нормальный РВД (расходы на ведение дела).

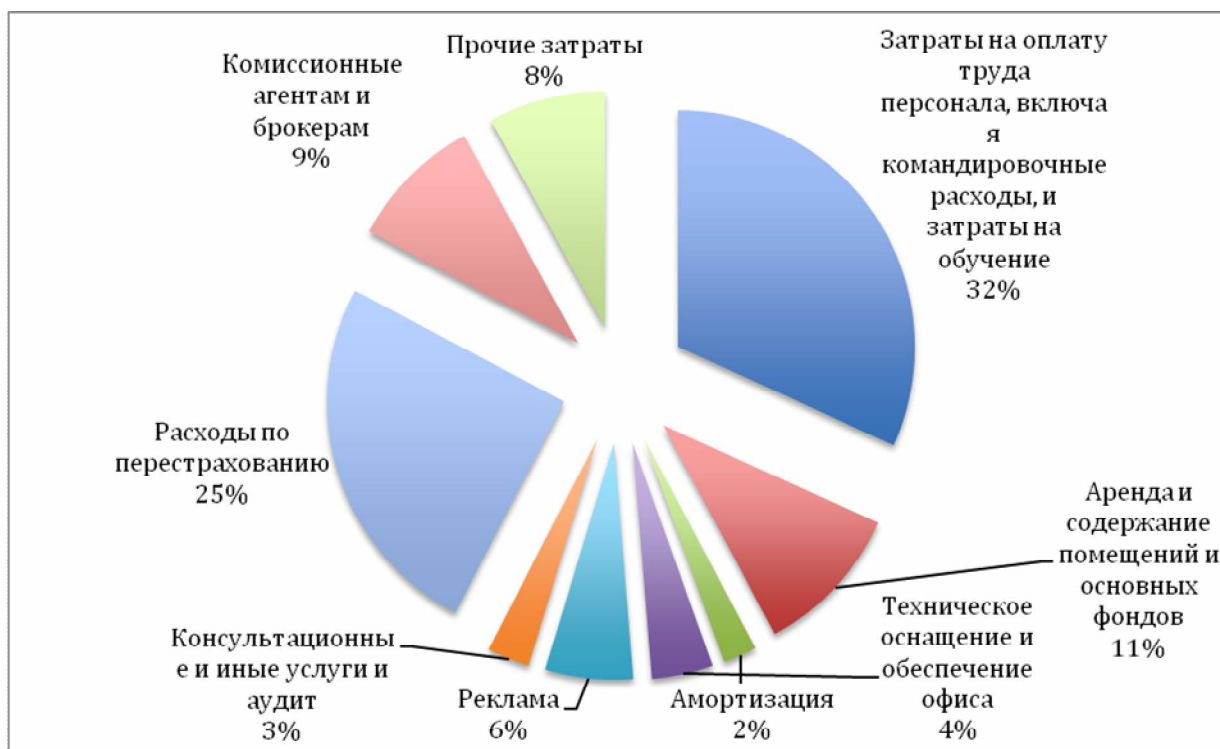


Рисунок 1- Структура издержек страховой организации, на основе данных [6]

К примеру страховая компания «Росгосстрах» оптимизирует персонал и сокращает расходы, в частности на РР. «Основная цель — иметь нормальный РВД (расходы на ведение дела. — Прим. ред.). Другого способа у нас нет. Потому что рыночная ситуация такова, что мы не видим каких-то серьезных потоков доходных. Автострахование, например, совсем неинтересно, включая ОСАГО. А расходная часть растет» [4], ОАО «Государственная страховая компания «Югория» (принадлежит властям Ханты-Мансийского автономного округа) в первом полугодии 2013 года сократило почти треть персонала из-за убытков компании» [5]. Подобных примеров на российском рынке страховщиков проанализировав информационное пространство можно насчитать большое количество.

По мнению автора страховым компания под силу избежать больших убытков и затрат на персонал, если заранее выстроить бизнес-модель страховой компании похожей на ИТ-компанию, где наибольшая доля затрат будет приходиться на ИКТ, а работники компании будут работать по принципу территориального распределения, при этом страховые компании смогут варьировать штат сотрудников в различных регионах в зависимости от уровня зарплат в регионах и квалификации работников и нужной численности работников требуемых квалификаций на региональном рынке труда.

Таблица 1 -Области и профессии к которым применим тип работы в «облаке»[7]

Отрасль, источник J'son&PartnersConsulting [5]	% работающих удаленно [2]	профессия, источник http://hh.ru/catalog/ [3] и обследование автора (применительно к дистанционной занятости)
Страхование	2%	Эксперт-оценщик Специалист по страхованию Специалист по исследованию рынка Менеджер консультационных проектов Эксперт отдела повышения эффективности Налоговый консультант Менеджер по работе с клиентами Маркетолог Оператор call-центра Агент по страхованию

Согласно статистическим данным [2] в области страхования в нашей стране задействовано порядка 2% работников, что является большим потенциалом для развития, и по мнению автора долю работников можно увеличить до 80%.

К примеру 11% затрат на аренду помещений и 32% затрат на персонал можно сократить до 1% на аренду помещений и до 15% на персонал.

Автор приводит оценку профессий на рынке страхования, которые смогут выполнять работу «удаленно», т.е. в «облаке», вне офиса, при этом сама компания работодателя будет иметь только 1 офис, который будет являться

юридическим адресом, и в котором будут находиться руководство компании (генеральный директор и ряд ключевых менеджеров).

Автор приводит собственные расчеты в таблице, наглядно показывая экономию при инновационном типе занятости.

Таблица 2 - Сравнение затрат при классической занятости и при работе в «облаке». На основе данных авторского обследования.

	Классическая занятость	Работа в «Облаке»		
по статьям расходов	Сумма в год	Сумма сумма в год	Разница в год	%
Расходы на персонал	126 474 000,00 руб.	94 374 000,00 руб.	32 100 000,00 руб.	-25%
Оплата труда персонала	116 772 000,00 руб.	70 260 000,00 руб.	46 512 000,00 руб.	-40%
Затраты на найм	1 440 000,00 руб.	6 480 000,00 руб.	-5 040 000,00 руб.	+350%
Страхование сотрудников	2 442 000,00 руб.	774 000,00 руб.	1 668 000,00 руб.	-68%
Корпоративные мероприятия	2 400 000,00 руб.	7 200 000,00 руб.	-4 800 000,00 руб.	+200%
Прочие расходы (компенсации за проезд, интернет, связь и проч для персонала)	1 260 000,00 руб.	2 700 000,00 руб.	-1 440 000,00 руб.	+114%
Представительские расходы. Командировки	2 160 000,00 руб.	6 960 000,00 руб.	-4 800 000,00 руб.	+222%
Аренда	10 992 000,00 руб.	1 644 000,00 руб.	9 348 000,00 руб.	-85%
Офис	9 840 000,00 руб.	1 152 000,00 руб.	8 688 000,00 руб.	-88%
Склад	1 152 000,00 руб.	492 000,00 руб.	660 000,00 руб.	-57%
Расходы на содержание офиса и оказание услуг	12 168 600,00 руб.	4 363 200,00 руб.	7 805 400,00 руб.	-64%
Расходы на содержание офиса, услуги	814 200,00 руб.	220 800,00 руб.	593 400,00 руб.	-73%
Консультационные (аудит, поддержка 1С, гарант и т.п.)	1 440 000,00 руб.	1 440 000,00 руб.	- руб.	0%
Хозрасходы (в т.ч. Ремонт и облс. ТМЦ)	6 840 000,00 руб.	336 000,00 руб.	6 504 000,00 руб.	-95%
Интернет	432 000,00 руб.	192 000,00 руб.	240 000,00 руб.	-56%
Услуги связи (стационарная связь)	1 296 000,00 руб.	888 000,00 руб.	408 000,00 руб.	-31%
Расходные материалы	144 000,00 руб.	21 600,00 руб.	122 400,00 руб.	-85%
Канцелярские расходы	72 000,00 руб.	14 400,00 руб.	57 600,00 руб.	-80%
Паркинг	252 000,00 руб.	36 000,00 руб.	216 000,00 руб.	-86%
Курьерские и почтовые	648 000,00 руб.	1 152 000,00 руб.	-504 000,00 руб.	+78%
Расходы на продукты питания	86 400,00 руб.	14 400,00 руб.	72 000,00 руб.	-83%
Расходные материалы для оргтехники	144 000,00 руб.	48 000,00 руб.	96 000,00 руб.	-67%
Маркетинг	1 551 528,00 руб.	2 262 000,00 руб.	-710 472,00 руб.	+46%
ТМЦ	460 800,00 руб.	28 800,00 руб.	432 000,00 руб.	-94%
Безопасность и ИТ	1 243 800,00 руб.	3 387 000,00 руб.	-2 143 200,00 руб.	+172%
Услуги банка	216 000,00 руб.	216 000,00 руб.	- руб.	0%
Итого операционные расходы:	153 106 728,00 руб.	106 275 000,00 руб.	46 831 728,00 руб.	-31%

В полученной таблице не следует удивляться значениям, рост которых более 100-300%, поскольку их удельный вес в общей массе затрат колеблется в размере 1-2%. Как следствие организация уменьшая расходы на персонал,

арендную плату, закупку мебели и рабочих мест для сотрудников увеличивает долю чистой прибыли до 30% в первый год после миграции в «облако» и до 50% в последующие периоды после миграции.

Автоматизация и интеллектуализация как производственных процессов внутри компании, так и процесса продаж страховых услуг и бизнес-процессов оказания данных услуг позволит получить следующие экономические выгоды, которые могут стать конкурентным преимуществом в условиях экономической нестабильности:

1. Отказаться от порядка 90% арендуемых офисных площадей
2. Научить сотрудников работать на результат, тем самым повысив их эффективность
3. Повысить уровень информатизации компании
4. Выиграть битву за человеческий капитал и наиболее ценных сотрудников в условиях демографического спада
5. Расширить географию рынка труда
6. Оптимизировать затраты на персонал в зависимости от оценки компенсаций работникам в разрезе региональных рынков труда.

Список литературы

1. Бессен Дж. Труд и технологии // Финансы и развитие. 2015. С.16–19.
2. Информационный бюллетень J'son&PartnersConsulting «Перспективы распространения дистанционной занятости в Российской Федерации, 2014-2020 гг.». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/analiz-rynka-distantcionnoy-zanyatosti-v-rossiyskoy-federatsii-20150617105228, дата обращения 1 октября 2016 г.
3. <http://hh.ru/catalog/>, дата обращения 1 октября 2016г.
4. <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=8662028>
5. <http://kommersant.ru/doc/2316781>
6. Федорова Т.А. Факторы оптимизации издержек страховой компании // Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании, Номер 4/2009 [http://www.reglament.net/ins/nalog/2009_4_article.htm]
7. Дегтярев А.В. «Работа в облаке»: оценка производительности труда // Нормирование и оплата труда в промышленности. 2016. №3. С. 45-55.

Донецкова О.Ю.

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА

Аннотация: в данной статье рассмотрены современные методы оценки бизнеса и выявлены проблемы оценки страхового бизнеса, связанные с его спецификой. Авторами предложены основные пути преодоления важных проблем оценки страхового бизнеса .

Abstract: this article describes modern methods of business valuation and identified the problem of assessment of the insurance business related to its

specificity. The authors propose basic ways of overcoming important problems of the valuation of the insurance business

Ключевые слова: страхование, оценка бизнеса, рыночная оценка, страховая компания, методы оценки.

Key words: insurance, business valuation, market valuation, insurance company valuation techniques.

В настоящее время функционирование страхового бизнеса невозможно без его достоверной и регулярной оценки. Современные методы оценки широко применяются, т.к. ясное понимание стоимости и навыки ее оценки дают ориентиры для принятия обоснованных решений в страховом бизнесе.

Стоимость страховой компании является важным показателем, отражающим результативность и эффективность его деятельности.

Оценка стоимости бизнеса - это целенаправленный упорядоченный процесс определения величины стоимости бизнеса в денежном выражении под воздействием факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка. Результатом оценки бизнеса является рассчитанная величина рыночной стоимости или ее модификации.

Процедура оценки страхового бизнеса включает в себя несколько этапов.

Во-первых, проводится информационно-аналитическое исследование банка с целью корректного выбора метода оценки стоимости. Базой для финансового анализа является финансовая отчетность страховой компании, дополненная отчетностью по МСФО.

Второй этап, выбор оценочной методологии, что представляет собой совокупность методов оценки доходный, сравнительный и затратный подход.

На рыночную оценку стоимости страховой компании оказывают влияние ряд факторов, которые условно можно классифицировать на внешние и внутренние факторы.

Анализ влияния на страховую деятельность реформ, снижение рисков, мониторинг эффективности деятельности страховых компаний – всё это в совокупности позволяет повысить оценку страхового бизнеса.

Показатели общего развития страхового рынка позволяют достоверно дать оценку страхового бизнеса. Для всестороннего анализа эффективности страховой деятельности должны рассматриваться следующие аспекты: «Анализ активов», «Анализ пассивов», «Анализ результатов деятельности», «Анализ деятельности с точки зрения клиента», «Анализ факторов, влияющих на страховую компанию».

В свою очередь показатель концентрации активов позволяет определить инвестиционную привлекательность регионов РФ; институциональные характеристики страхового сектора отражают уровень обеспеченности финансовыми услугами и тенденции к региональной экспансии страховых компаний; объемы страховых взносов показывают уровень благосостояния населения и другие показатели.

На сегодняшний день, при снижении количества страховых компаний, концентрация страхового бизнеса находится на среднем уровне при наличии тенденции к росту. Несмотря на медленный рост российской экономики, страховой сектор развивается достаточно динамично.

Однако, в 2016 году в результате стагнации страхового рынка, постепенного исчерпания эффекта от повышения тарифов по ОСАГО и снижения банковских ставок по депозитам рентабельность собственных средств российских страховщиков не превысит 6-7% (рисунок 1). Негативный прогноз РАЕХ (Эксперт РА) предполагает сокращение рентабельности собственных средств российских страховщиков до уровня 4-5%. [1].

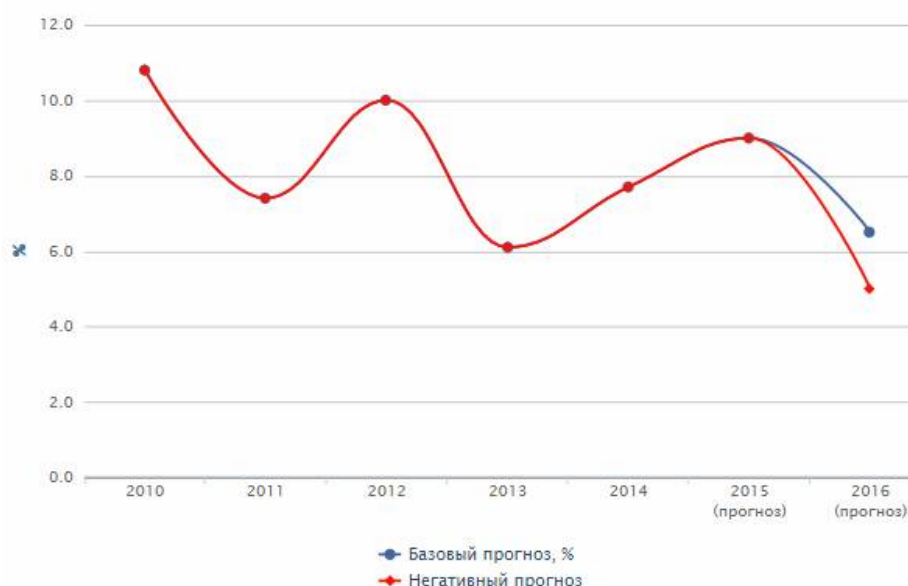


Рисунок 1 - Динамика рентабельности собственных средств страховых компаний

В научных трудах экономистов повествуется общие подходы к оценке бизнеса, которые необходимо специально интерпретировать для оценки стоимости страховых компаний. Международные стандарты оценки предусматривают универсальность оценки бизнеса, но при этом не учитывают специфику оценки стоимости страхового бизнеса.

В настоящий момент в стране отсутствует единый федеральный стандарт в области оценки страхового бизнеса. Международная и российская теория и практика оценки бизнеса не дают точного и однозначного ответа на вопрос о количестве, наименовании подходов и методов оценки стоимости страхового бизнеса.

Трудности в оценке бизнеса вызваны также и отсутствием высококвалифицированных оценщиков.

Трудности в процессе оценки страхового бизнеса обусловлены:

1. Жесткие регламенты и надзор за деятельностью страховых компаний со стороны регулирующих органов, в том числе мегарегулятора - ЦБ РФ.
2. Высокое значение нематериальным активам.

3. Направленность на максимизацию стоимости страхового бизнеса, а не текущего финансового результата, т.к. в современных условиях рынков невозможно достоверно оценить стоимость страховой компании на основе его балансовой стоимости.

4. Специфические особенности ведения бухгалтерского учета.

5. Высокая степень концентрации рисков на балансе страховой компании и влияние финансового рычага.

6. Сложности в совершении и оформлении операций с ценными бумагами, производными финансовыми инструментами и т.п.

7. Проблема совместимости релевантности и широты информационного поля.

8. Временные ограничения поступающей информации.

Решение указанных проблем будет способствовать оптимизации оценки стоимости страхового бизнеса и повышению эффективности деятельности страховой компании, посредством реализации мероприятий по развитию страхового бизнеса, которые имеют государственный и институциональный уровни.

Государственный уровень включает в себя политику государства направленную на укрепление, совершенствование и адаптацию страхового сектора в условиях трансформационной экономики

Институциональный уровень предполагает действия самого страховщика, направленные на повышение эффективности его бизнеса.

На наш взгляд, страховая компания, эффективно осуществляющая свою деятельность, представляет собой компанию, стратегическая цель которой - максимизация доходов на активы за счет активного функционирования на рынке ценных бумаг.

Список литературы

1. Прогноз развития страхового рынка в 2016 году: устойчивость под угрозой // http://raexpert.ru/researches/insurance/prognoz_2016/

2. Итоги 2015 года на страховом рынке: скрытое падение http://raexpert.ru/researches/insurance/itogi_2015/part2/

Марченкова И.Н.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Старый Оскол

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные группы факторов, оказывающие влияние на финансовую устойчивость страховой организации, а также представлены специфические показатели эффективности как важнейший фактор устойчивости страховщика.

Abstract: In this article the basic groups of factors that affect the financial stability of the insurance company, as well as specific performance indicators are presented as the most important factor in the stability of the insurer.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ресурсы, страхование, собственный капитал, заемный капитал, эффективность.

Keywords: financial stability, resources, insurance, equity, debt capital efficiency.

Страхование - это особый вид предпринимательской деятельности, целью которой является извлечение прибыли. При этом страховая деятельность имеет ряд существенных особенностей, главным образом связанных с ответственностью перед страхователями по возмещению ущерба. Страховая организация оказывает стабилизирующее воздействие на экономическое развитие государства путем размещения денежных средств страхователей. Посредством управления страховыми премиями государство имеет возможность осуществлять развития различных отраслей экономики, а следовательно и уровень благосостояния населения.

Поэтому чрезвычайно важно осуществлять контроль обеспечения финансовой устойчивости страховой организации, а также исследование всех факторов и процессов, оказывающих влияние на состояние финансов страховщика, особенно в условиях мирового экономического кризиса.

Среди экономистов нет единого мнения в части определения понятия «финансовая устойчивость». В основном методики анализа финансового состояния предполагают оценку финансово-хозяйственной деятельности, поэтому не представляется возможным применять их для оценки финансового состояния страховой организации, ввиду специфичности деятельности. Эта специфика заключается в особенностях формирования финансовых потенциальных резервах страховой организации. Финансовые ресурсы включает не только собственный, но и привлеченный капитал страховой организации, в виде страховых премий, которые как обязательства всегда преобладают над собственными средствами и являются источниками образования активов.

Термин «устойчивость» отражает способность системы обеспечивать качественное состояние в условиях нестабильности. Однако такого рода финансовые отношения являются частью экономических отношений, исходя из этого финансовая устойчивость и термин «устойчивость» нельзя отождествлять.

Страховая организация - это функционирующий субъект, которому необходимо обеспечивать устойчивость финансового положения. Вместе с тем относительно иных коммерческих организаций страховая фирма имеет отличительные особенности в формировании источников финансовых средств, их обороте и структуре. Риск, являющийся основой страховых операций является объективным фактором повышение требований к качеству финансовых ресурсов страховой компании. Эти требования позволяют выделить специфический признак финансовой устойчивости, присущий только

страховой компании: соответствие количества и качества ресурсов величине и структуре принятого страхового риска, что означает возможность выполнения обязательств перед страхователями.

Финансовую устойчивость страховой компании можно определить как такое состояние (количество и качество) ее финансовых ресурсов, которое обеспечивает выполнение принятых страховых обязательств, то есть платежеспособность в условиях неблагоприятных факторов и изменений экономической конъюнктуры [1].

Для оценки влияния факторов на устойчивость страховой организации необходима их предварительная классификация. Зарубежный опыт страхового дела представляет следующую классификацию факторов устойчивости: управляемые, частично управляемые и неуправляемые. Факторы, относящиеся к данным группам представлены в таблице 1.

Таблица 1- Факторы, влияющие на устойчивость страховой компании

Класификационные признаки	Факторы
Управляемые факторы:	<ul style="list-style-type: none"> - ассортимент страховых продуктов; -система реализации страховых продуктов; -гибкость система тарифов; -собственная инфраструктура страховщика; - квалификация персонала страховой компании.
Частично управляемые	<ul style="list-style-type: none"> - рыночный спрос, -конкуренция, -инфраструктура страховой компании, -инновации в страховых услугах.
Неуправляемые	<ul style="list-style-type: none"> -государственное устройство; -политическая система; -социально-этическое окружение; -конъюнктура мирового страхового рынка.

Данная классификация отвечает реальным практическим потребностям страховых менеджеров, которые разрабатывают стратегию поведения компании на рынке, в том числе с целью повышения финансовой устойчивости, особенно в кризисной ситуации.

Страховая компания является финансово устойчивой, если ее финансовая деятельность основана на оптимальном структуре источников средств, то есть соотношении между собственным и заемным капиталом. Следует отметить, что оптимальность структуры капитала страховой организации существенно отличается от структуры капитала иных коммерческих организаций, так как заемный капитал значительно превышает собственные источники финансирования. Собственный капитал формируется за счет вкладов в уставный капитал учредителей, уставного капитала, пополнения капитала за счет прибыли страховой организации, доходов от финансовых вложений. Привлеченный капитал - это суммы страховых премий и взносов страхователей.

Финансовая деятельность страховой организации может быть признана эффективной только при условии обеспечения финансовой устойчивости и поддержания платежеспособности. Важным фактором, характеризующим финансовую устойчивость страховой организации, также является рентабельность.

Основные показатели рентабельности деятельности страховщиков можно объединить в следующие группы:

1) показатели рентабельности, характеризующие эффективность основной деятельности: общая рентабельность доходов, общая рентабельность расходов, рентабельность страховой деятельности, рентабельность страховых операций;

2) показатели рентабельности, характеризующие эффективность инвестиционной деятельности страховщика: рентабельность инвестиций, рентабельность инвестирования средств страховых резервов;

3) показатели рентабельности, характеризующие доходность капитала, вложенного в страховую компанию: рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность привлеченного капитала [2].

Данные показатели способны обеспечить комплексную оценку прибыльности и эффективности страхового бизнеса по данным бухгалтерской отчетности. Оценивая аналитические возможности отчетности страховых организаций, утвержденные приказом Минфина России, нельзя не отметить снижение степени аналитичности, что затрудняет оценку устойчивости страховой организации, особенно для внешних пользователей.

Таким образом, финансовой устойчивости страховой компании достаточно динамична, поэтому с целью поддержания эффективности бизнеса необходимо повышение качества финансового менеджмента в части контроля воздействия регулируемых и частично регулируемых факторов финансовой устойчивости, а также динамики показателей эффективности страховой деятельности.

Список литературы

1. Рапницкая Н.М. Факторы финансовой устойчивости страховых компаний в современных условиях // Вестник МГТУ. Том 13. 2010. №1. С.68-72.
2. Москалева Е.Г. Методика анализа рентабельности деятельности страховой компании по данным публичной бухгалтерской отчетности // Экономический анализ: теория и практика. 2013. №42. С.30-39.

Маштаков Д.О., Перова Т.В.

*Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина,
г. Нижний Новгород*

РОЛЬ БЕНЧМАРКИНГА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ СТРАХОВЫМИ КОМПАНИЯМИ

Аннотация: в данной статье рассматриваются возможности применения бенчмаркинга как одного из прогрессивных направлений развития страхового рынка. Авторами подчеркивается необходимость бенчмаркинга - метода стратегического управления по использованию передовых достижений лучших компаний, подразделений собственной компании, отдельных специалистов для повышения эффективности работы, производства, совершенствования бизнес-процессов.

Abstract: This article describes the possibility of using benchmarking as one of the progressive trends of development of the insurance market. The authors emphasize the need for benchmarking - the method of strategic management for the use of the latest achievements of the best companies, divisions of private companies, individual professionals to improve efficiency, production, improvement of business processes.

Ключевые слова: страхование, бенчмаркинг, стратегическое управление, управление страховыми компаниями.

Keywords: insurance, benchmarking, strategic management, management of insurance companies

Анализ достижений в области менеджмента и использования современных методов научного управления на предприятиях, успешно функционирующих на конкурентных рынках, показывает на эффективное использование совершенно нового методического инструментария стратегического управления - бенчмаркинга.

В последние годы стратегическому управлению с привлечением бенчмаркинга в научной литературе уделяется большое внимание, особенно в ведущих отраслях народного хозяйства.

Однако недостаточно полно освещена и развита методология развития стратегического потенциала страховых компаний с привлечением бенчмаркинга, что не способствует наиболее полному и эффективному использованию их ресурсов в условиях усиливающейся конкуренции.

Учитывая многогранность проблемы формирования и использования стратегического потенциала предприятий с привлечением бенчмаркинга, ее взаимосвязь с факторами внешней и внутренней среды, а также возможностями использования исключительных достижений предприятий лидеров рынка, вопросы разработки и реализации стратегического потенциала предприятий с привлечением идеологии бенчмаркинга исследовались многими зарубежными и отечественными учеными.

Проблемы теории и практики применения бенчмаркинга на предприятиях отдельных отраслей рассмотрены в исследованиях Г.Л. Багиева, Т.А. Гайдаенко, Т.Г. Голубева, А.В. Завгородней, Д.Н. Маслова, Э.А. Белокровина, Р.М. Михайловой, Х. Швальбе, Ю.А. Фуколовой, и в работах зарубежных учёных В.Брукхарда, Л. Буна, С.Джорджа, Ф. Котлера, Р. Кэмпса, С. Касселя, Е. Монхауза.

В условиях российской экономики значительное влияние на уровень стратегического потенциала хозяйствующих систем оказывают трудно прогнозируемые факторы внешней среды, влияние которых авторами учитывались не в полной мере, либо не учитывались вообще.

Изменившиеся условия хозяйствования потребовали необходимости разработки новых теоретических подходов к управлению страховыми компаниями, способных учитывать нестабильность внешней среды, усиливающиеся процессы проникновения на отечественные рынки транснациональных зарубежных компаний, глобализацию и диверсификацию экономики.

В этой связи можно отметить следующие нерешенные проблемы теоретических и методических вопросов формирования и оценки стратегического потенциала страховых компаний с привлечением бенчмаркинга:

- не разработаны методологические подходы повышения конкурентоспособности страховых компаний на основе новейших методов менеджмента;
- отсутствует механизм формирования и использования бенчмаркинга в страховании;
- не предложена методика «суженного» множества объектов бенчмаркинга, позволяющая выявить дополнительные конкурентные возможности страховых компаний и согласовывать экономические интересы страховщика и страхователя;
- не оценивалась экономическая эффективность использования и внедрения идеологии бенчмаркинга на реально действующих страховых компаниях [2].

Таким образом, бенчмаркинг необходимо рассматривать как метод стратегического управления по использованию передовых достижений лучших компаний, подразделений собственной компании, отдельных специалистов для повышения эффективности работы, производства, совершенствования бизнес-процессов. Данный метод основан на анализе конкретных результатов и их использования в собственной деятельности.

Процесс эволюции бенчмаркинга аналогичен классификационной модели «перехода от искусства к науке».

Первое поколение бенчмаркинга интерпретируется как реинжиниринг, или ретроспективный анализ продукта.

Второе поколение – бенчмаркинг конкурентоспособности – получило развитие как наука в 1976-1986гг. благодаря деятельности фирмы «Ксерокс».

Третье поколение бенчмаркинга развивается в 1982-1986гг., когда предприятия-лидеры качества – понимают, что учиться более просто у предприятий вне их сектора или отрасли, чем исследуя конкурентов.

Четвертое поколение бенчмаркинга – это стратегический бенчмаркетинг, который рассматривается как системный процесс, направленный на оценку альтернатив, реализацию стратегий внешних предприятий партнеров.

Пятое поколение – глобальный бенчмаркинг, который рассматривается как будущий инструмент организации международных обменов с учетом культуры и национальных процессов производства [3].

В современной трактовке бенчмаркинг - технология исследования бизнес-процессов в страховом предпринимательстве, способствующая разработке и принятию оптимальных управленческих решений при формировании страхового портфеля. Бенчмаркинг, являясь основой реинжиниринга страховых продуктов, выявляет превосходство в страховом предпринимательстве. В настоящее время бенчмаркетинг можно рассматривать как одно из прогрессивных направлений развития страхового рынка [4].

Как правило, бенчмаркинг проводится по следующим параметрам:

- рыночная доля;
- качество и цена страховых продуктов;
- технология производства, себестоимость и рентабельность оказываемых страховых услуг;
- уровень производительности труда;
- объем продаж и каналы сбыта страховых продуктов;
- качество менеджмента;
- новые продукты и соотношение внутренних и мировых цен;
- репутация страховой компании и др. [5].

Процесс бенчмаркинга предполагает использование концепции анализа превосходства, которая является вспомогательным средством для сбора информации, требующейся страховой компании, чтобы постоянно повышать производительность, улучшать качество страховых продуктов и быть впереди конкурентов. Анализ превосходства используется как рычаг, чтобы сломать закостенелую структуру предпринимательства, ориентируясь, например, на лучшие результаты других страховых компаний.

Анализ превосходства – это взгляд на внутренние функции, деятельность и опыт ос следующими целями:

- определить лучшие результаты;
- проанализировать свою работу;
- выявить недостатки в функционировании;
- установить слабые места;
- создать мотивацию к постоянному улучшению.

Первостепенные цели анализа превосходства не связаны со «слабыми» субъективными факторами в страховой компании, так как трудовые взаимоотношения в предпринимательстве являются вторичными, подчинены

целям, а значит, не занимают центрального положения в анализе. Анализ всегда отражает точку зрения страхователя.

Кроме того, эта концепция устанавливает равновесие между стабильностью и обновлением. Она показывает, как другие страховые компании эффективно осуществляют свои права и функции. Отсюда вытекают те цели, которые определяют, что должно быть изменено, а что сохранено.

При исследовании факторов успеха бенчмаркетинга в страховании можно выделить:

Объективные факторы:

- определение четких границ страховых продуктов и услуг;
- точное планирование периода страхования;
- соблюдение стандартов качества страховых продуктов и услуг;
- принятие во внимание бюджетных ограничений.

Субъективные факторы:

- благоприятный климат для сотрудничества в системе бенчмаркетинга;
- осознание важности качества страховых продуктов и услуг;
- заинтересованность во внедрении новых управленческих технологий в бизнес-процессах страховой организации;
- творческий подход к использованию бенчмаркетинга;
- соблюдение этики страхового предпринимательства при использовании новых технологий других страховщиков, работающих на страховом рынке [1].

В настоящее время выделяют такие виды бенчмаркинга, как:

1. общий бенчмаркинг – сравнение определенных функции двух или более страховых организаций независимо от региона;

2. внутренний бенчмаркинг - сопоставление схожих по характеристикам бизнес-операций по страхованию внутри страховой организации;

3. ассоциативный бенчмаркинг проводится страховыми организациями, состоящими в узком бенчмаркинговом альянсе;

4. бенчмаркинг конкурентоспособности - изменение характеристик страховой организаций, сопоставление их с характеристиками конкурентов на страховом рынке, исследование страховых продуктов и возможностей бизнес-процесса в целом;

5. глобальный бенчмаркинг - расширение стратегического бенчмаркетинга; включает также ассоциативный бенчмаркетинг;

6. функциональный бенчмаркинг сравнивает реализацию определенных функций двух или более страховых организаций;

7. бенчмаркинг бизнес-процессов - анализ деятельности центров финансовой ответственности (ЦФО) по изменению определенных показателей, сопоставление характеристик страховщика с более совершенными аналогами бизнес-процессов;

8. бенчмаркинг затрат, состоящий из:

- затрат посещения - расходы на комнаты в гостинице, дорогу, еду, символические подарки и др.;

- затрат времени - время, потраченное на исследование проблем, поиск исключительных страховых организаций для изучения, посещения и внедрения, что отвлекает специалистов от регулярно выполняемых каждодневных задач и может потребовать дополнительный персонал;

- затрат на базы данных бенчмаркинга - страховщика, которые используются при проведении ежедневных бизнес-операций; создание и поддержание баз данных лучших методов и приемов работы страховщиков.

Весь процесс бенчмаркинга в страховой компании должен включать в себя несколько этапов:

1. Оценка деятельности страховой компании и определение объекта эталонного сопоставления.

На этом этапе проводится диагностика состояния страховой компании, изучаются основные процессы, определяются способы количественного и качественного анализа тех или иных характеристик.

Результаты, полученные в ходе анализа, являются базой для сравнения с более успешными конкурентами и позволяют выявить сильные и слабые стороны деятельности страховой компании. Области, где показатели заметно отстают от конкурентных или эталонных, представляют собой возможный объект для эталонного сопоставления. Данными объектами могут быть страховые продукты, функции, стратегии, процессы.

2. Выявление страховщиков-партнеров для эталонного сопоставления.

Выбор эталонной страховой компании – трудный, но важный этап, определяющий успех всего проекта. Подходящие партнеры должны быть не только наилучшими в отрасли, но и иметь высокую степень сопоставимости с собственной страховой компанией. Здесь осуществляется поверхностный обзор имеющихся источников информации и собираются доступные данные. Принимая во внимание собранные сведения, среди страховщиков-партнеров выбирают эталонное, которое является наиболее подходящим.

В связи с тем, что целью бенчмаркингового анализа является выявление страховщика с лучшими количественными и качественными показателями и возможности достижения таких показателей в собственном страховом бизнесе, лучшие страховые организации выбираются из следующих групп: прямые, латентные конкуренты и конкуренты вне отрасли.

Прямые конкуренты - это параллельные конкуренты, т.е. страховщики в той же отрасли страхового бизнеса, но не конкурирующие напрямую с конкретной страховой компанией.

Латентные конкуренты - это страховщики, с которыми данная страховая компания не конкурирует в настоящее время, но которые могут являться угрозой в будущем. Это наиболее опасные конкуренты, от них исходит либо демпинг затрат, либо более высокое качество страховых продуктов (услуг).

Организации вне отрасли - это наиболее творческая часть анализа лидеров, суть которой - разглядеть в другой отрасли то, что можно применить в страховом бизнесе. При анализе лидеров вне отрасли у страховщика есть реальная возможность оказаться впереди конкурентов в страховой отрасли.

3. Сбор информации.

Этот этап включает в себя не только сбор всесторонних и качественных данных об эталонной страховой компании, но и изучение содержания трудовых ресурсов, использование средств и предметов труда, процессов и факторов, которые объясняют его высокую конкурентоспособность.

Одним из простых инструментов сбора информации для бенчмаркинга является контрольный лист, где в качестве оценочного элемента могут выступать критерии модели премий в области качества, детализированные этапы бизнес-процесса, применяемые методы управления и т.д.

4. Анализ информации, определение ограничений по реализации проекта и разработка плана внедрения.

Получив всестороннюю и качественную информацию относительно деятельности эталонной страховой компании, ее эффективных ключевых показателей, процессов и используемых методов, необходимо проанализировать полученные данные и определить, какая информация может помочь в улучшении работы собственной страховой компании. Далее осуществляется подготовка проекта внедрения опыта страховщика-эталона.

На этом этапе от участвующих в процессе анализа потребуются высочайшие творческие и аналитические способности, чтобы осознавать не только сходства и различия и понимать взаимосвязи, но и выявить ограничения по внедрению опыта эталонной организации.

5. Внедрение полученного опыта в деятельность страховой компании.

Целенаправленная реализация полученных сведений включает в себя не только внедрение разработанных возможностей улучшения, но и дальнейшее развитие организации собственной страховой компании. Это означает, что достижения страховщика-эталона должны служить стимулом для дальнейшего инновационного развития собственной организационной структуры, иначе желаемые результаты заведомо никогда не будут достигнуты [2].

Для ликвидации вскрытых отклонений по анализируемым показателям разрабатываются программные действия, которые подразделяются:

Первая программа действий - "Работайте лучше". В этом случае страховая компания выявляет высокие затраты, слабую систему продвижения страховых продуктов на рынке, определяет направления достижения показателей конкурентов-страховщиков.

Вторая программа действий - имитация (копирование) конкурентов-страховщиков - легкая, но малоэффективная программа. В результате ее реализации у страховщика мало шансов выйти вперед.

Третья программа действий - прямое опережение страховщиков-конкурентов возможна на основе получения и использования достоверной информации.

Четвертая программа действий - изменение правил игры на страховом рынке. Такая программа имеет место, когда страховщик ничего не может сделать по объективным причинам экономического или политического характера. В этом случае нужна коренная перестройка стратегии поведения, связанная с инжинирингом и реинжинирингом страховых продуктов (услуг),

сменной сегмента на страховом рынке, изменением целевой группы клиентов-страхователей и т.д.

6. Контроль за процессом и повторение анализа.

Поскольку методы и процессы в бизнесе подвергаются постоянным изменениям, то, что еще недавно было наилучшим достижением, скоро станет стандартом или даже может ухудшиться. Поэтому существует необходимость контроля за развитием установленных оценочных показателей результатов работы страховщиков-партнеров. В случае успешного осуществления проекта и достижения запланированных результатов возникает необходимость в поиске возможностей для нового эталонного сопоставления[4].

Итак, бенчмаркинг-подход способствует существенному изменению процедуры принятия управленческих решений на основе результатов маркетинговых исследований и интуиции менеджеров в отношении комплекса маркетинга.

Современные условия страхового бизнеса приводят к тому, что для обеспечения конкурентоспособности страховой организации и ее устойчивого финансового положения подобных действий становится недостаточно. Необходимо изучение опыта профессиональной деятельности и поведения на рынке лидеров для повышения степени обоснованности принятых маркетинговых стратегий.

В процессе маркетингового планирования, определения приоритетных направлений стратегического развития, технология бенчмаркетинга имеет решающее значение. Цели, задачи, принципы зависят от миссии страховой организации и во многом определяются результатами бенчмаркетинга. Применение бенчмаркинга в процессе стратегического маркетингового планирования обеспечивает, что требования, предъявляемые внешней средой и покупателями, рассматриваются на основе релевантных данных.

Знания о методах работы лучших страховых организаций и потребностях покупателей, полученные в процессе бенчмаркинга, являются важной информацией, необходимой для развития страховщика и обеспечения его конкурентоспособности[5].

Таким образом, руководители страховых компаний должны осознавать, что стратегический менеджмент для них может выступать средством выживания, а не роскошью, на которую надо тратить деньги и без которой можно обойтись.

Список литературы

1. Голубева Т.Г., Елисеев О.Н. Бенчмаркинг как эффективный инструмент управления организацией // Качество. Инновации. Образование. 2002. № 1. С. 60-62.
2. Михайлова М.Р. Бенчмаркинг - универсальный инструмент управления качеством // Методы менеджмента качества. 2003. № 5. С. 18-21.
3. Никулина Н.Н., Суходоева Л. Ф., Тарасова Е.Д. Бенчмаркетинг - технология изучения и применения комплексных решений в страховом бизнесе // Страховое дело. 2009. №5. С. 67.

4. Перова Т.В. Бенчмаркинг как инструмент повышения эффективности стратегического управления страховыми компаниями// Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 1. С. 159-165.

5. Пилчер Терри. Бенчмаркинг как средство повышения конкурентоспособности // Европейское качество. 2004. № 1. С. 40-46.

Оборина Л.Г.

Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И РИСКИ

Аннотация: в настоящей статье представлены теоретические и практические аспекты инвестиционной деятельности страховых организаций. Автором исследованы риски инвестиционной деятельности.

Abstract: this article presents the teoretical and practical aspects of investment activities o f insurance organizations. The author investigated the risks of investment activities.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционное управление, риск, страхование.

Key words: investment activities, investment management, risk, insurance.

Научный и практический интерес к финансовым, инвестиционным аспектам деятельности страховых организаций в России на протяжении многих лет остается повышенным. Это объясняется не только важностью роли, которую выполняют страховые организации, но и необходимостью создания комплексных теоретических и методологических подходов, направленных на повышение эффективности управления страховыми организациями.

Обращение привлеченных средств страховой организации не ограничивается только выполнением страховых операций. Страховые организации активно вовлечены в инвестиционные процессы, направленные на развитие и повышение эффективности деятельности. Обратимся к исследованию понятия финансовый потенциал страховой организации.

В настоящее время в экономической науке преобладает определение финансового потенциала страховой организации как финансовых ресурсов, находящихся в хозяйственном обороте и используемых для проведения страховых операций и осуществления инвестиционной деятельности[1]. Возможности финансового потенциала страховой организации основываются на следующем: вовлеченностью в финансовую систему общества, структурированием ресурсов страховой организации в отраслевых разрезах, ведением активной инвестиционной деятельности.

Менее распространенной является позиция экономистов о том, что финансовый потенциал – это способность страховой организации создавать и

осваивать финансовые ресурсы и резервы в целях обеспечения ее финансовой устойчивости.

Считаем целесообразным обобщить данные направления экономической мысли и определить финансовый потенциал как финансовые и интеллектуальные возможности развития страховой компании, выражающиеся в способности эффективно управлять ресурсами, страховым и инвестиционным портфелями, тарифами и другими важными механизмами с целью создания условий для экономического роста.

Особенностью страхового бизнеса является инверсия страхового цикла – предшествование взноса выполнению обязательства страховщика. Таким образом, страховая организация в течение определенного периода имеет возможность распоряжаться средствами, полученными от страхователей, инвестируя их в различные сферы экономики.

В странах с развитыми страховыми рынками страховщики являются одними из крупных инвесторов. В некоторых случаях страховые компании составляют серьезную конкуренцию банковским и финансовым структурам.

Основные потоки денежных активов страховые компании направляют в высокодоходные производства, а именно в химическую отрасль, нефтяную, нефтеперерабатывающую, электронную промышленность. Это позволяет страховым компаниям обладать определенным контролем над деятельностью промышленных корпораций [2].

В России ситуация с инвестированием страховых компаний существенно отличается от развитых страховых рынков. Основные принципы, которыми руководствуются российские страховые организации при проведении инвестиционных операций – надежность и ликвидность. По оценкам рейтинговых агентств инвестиции российских страховщиков надежны, диверсифицированы и ликвидны. 2/3 инвестиций приходится на вложения с рейтингом не ниже уровня «А+» агентства «Эксперт РА» либо рейтингами агентств Fitch, Moody's и S&P аналогичного уровня, недвижимостью и денежными средствами в кассе. Доля крупнейшего объекта вложений в среднем составляет 33% от размера инвестиций. 3/4 инвестиций приходится на высоколиквидные активы. К высоколиквидным активам относятся денежные средства и эквиваленты, депозиты, векселя банков, государственные и муниципальные ценные бумаги, облигации и акции, торгуемые на бирже, открытые паевые инвестиционные фонды и вложения в драгоценные металлы [3;4].

Инвестиционный доход является дополнительным источником развития страховой организации. За счет инвестиционного дохода страховая компания может значительно оптимизировать и основную страховую деятельность, предоставить страхователям более привлекательные тарифы или специальные предложения.

Все вышеизложенное позволяет уточнить понятие инвестиционного потенциала страховой компании. Под инвестиционным потенциалом будем понимать возможности страховой компании управлять инвестиционными ресурсами, направленными на повышение эффективности деятельности

компании в целом при соблюдении принципов диверсификации, доходности, ликвидности, надежности.

Инвестиционная деятельность неразрывно связана с рисками. Обратимся к такому неоднозначному и актуальному на сегодня понятию как риск.

Что такое риск для инвестора? Как определяется риск с финансовой точки зрения? Инвестор, вкладывающий в актив, ожидает получить определенную отдачу за время владения этим активом, а также в случае ликвидации (реализации) актива на рынке. Фактические доходы инвестора могут значительно отличаться от прогнозируемых, превышать их, либо быть гораздо ниже. Такое различие между прогнозируемыми и фактическими доходами является источником риска. Таким образом, с финансовой позиции риск несет не только неблагоприятные сценарии, отрицательные денежные потоки, но и благоприятные возможности, превышение фактического уровня дохода над планируемым.

Рисками в бизнесе можно и нужно управлять. Комплекс мероприятий и методов, направленных на прогнозирование наступления рискованных событий, наносящих существенный материальный ущерб, минимизацию или исключение неблагоприятных последствий наступления таких событий можно определить как управление рисками.

Для понимания экономической сущности страхования и неразрывной его связи с инвестированием раскроем содержание главной его функции – рискованной. Риск и вероятность возникновения ущерба порождают страхование в целях возмещения потерь. Рисковая функция обуславливает функционирование и развитие страхования [5].



Рисунок 1 - Риски инвестиционной деятельности страховой организации

Рисковая функция выступает основой для перераспределения денежной формы стоимости среди участников страхования. Множество рисков повлияло на появление разнообразия видов страхования. Таким образом, страховые организации диверсифицируют риски не только в рамках основной страховой деятельности, но и между основной и инвестиционной деятельностью.

Рассмотрим риски деятельности страховых организаций. Выделим следующие основные виды рисков:

- рыночный риск;
- кредитный риск;
- риск ликвидности;
- операционный риск.

Рыночный риск представляет собой вероятность потерь или дополнительных доходов в связи с изменением ситуации на финансовых рынках. Факторами рыночного риска являются макроэкономические параметры – процентные ставки, рыночные индексы, курсы валют, инфляция и др.

Составляющими рыночного риска являются: валютный риск, процентный риск, ценовой риск, инфляционный риск.

Так как страховые компании – это крупные инвесторы на рынке долговых ценных бумаг, подверженность рыночному риску для них выступает на первый план.

Риск ликвидности. Рассматривая риск ликвидности важно выделить два совершенно различных по содержанию вида риска:

1) риск ликвидности актива на рынке – невозможность своевременно реализовать актив, сохранить приемлемую цену контракта;

2) риск балансовой ликвидности – вероятность того, что при ухудшении обстоятельств как микроэкономических, так и макроэкономических, компания окажется несостоятельной в отношении выполнения своих обязательств перед контрагентами.

Кредитный риск представляет собой возможность невыполнения обязательств контрагента по контракту, в связи с ухудшением его финансового состояния, потерей деловой репутации, ухудшением конкурентных качеств и других качеств, способных влиять на финансовую состоятельность и платежеспособность[6].

Операционный риск раскроем как вероятность косвенных или прямых потерь, связанных с низкой эффективностью управленческих процессов, ошибками в деятельности организаций, действиями неквалифицированного персонала, неблагоприятными внешними обстоятельствами нефинансового происхождения, несовершенством технологических процессов.

Таким образом, мы рассмотрели теоретические аспекты и некоторые важные особенности ведения инвестиционной деятельности страховыми организациями, обратились к рискам как неотъемлемой части управления в рамках осуществления инвестиций. Убеждены, что исследование теоретических основ и практики инвестиционных процессов необходимо для совершенствования фундаментальной теории управления финансовой, инвестиционной деятельностью страховых организаций с целью повышения финансовой стабильности и развития.

Список литературы

1. Финансы: учебник / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. М.: Юрайт, 2009. С. 349.

2. Кричевский Н.А., Волжанин Д.А. Проблемы и перспективы развития страховой инвестиционной деятельности // Финансы. 2004. №11. С.18.
3. [Электронный ресурс]. Режимдоступа: <http://www.raexpert.ru>.
4. [Электронный ресурс]. Режимдоступа: <http://www.rcb.ru>.
5. Сахирова Н.П. Страхование. М.:ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. С.740.
6. Маховикова Г.А., Касьяненко Т.Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе. М.: Юрайт. 2014. С. 281.

Одинокова Т.Д.

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

АЛЬЯНС СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ УКРЕПИТЬ ЛИДЕРСКИЕ ПОЗИЦИИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ

Аннотация: В статье представлен краткий анализ современного состояния страхового рынка, его трансформации под влиянием макроэкономических факторов. Особое внимание уделено сделкам в сфере М&А (по слиянию и приобретению) на страховом рынке, в том числе рассмотрены основные причины их проведения, а также приведены примеры и проведен кейс-анализ по инвестиционным сделкам, которые прошли на российском страховом рынке в последние годы.

Abstract: The article presents a brief analysis of the current state of the insurance market, its transformation under the influence of macroeconomic factors. Special attention is paid to transactions in M&A (mergers and acquisitions) in the insurance market, including considered the main reasons for their implementation, as well as examples and carried out case analysis on investment transactions, which took place in the Russian insurance market in recent years.

Ключевые слова: страховая компания, страховой рынок, слияние и поглощение, концентрация, финансовая устойчивость

Key words: insurance company, insurance market, mergers and acquisitions, concentration, financial stability

На сегодняшний день страховой рынок России представлен 283 организациями, из них 7 - по страхованию жизни, остальные компании работают по схеме non-life. Рынок страхования показывает положительную динамику. Если сравнить объемы сборов за 6 месяцев прошлого и этого года, то рынок вырос на 13,9%, при этом страховые выплаты выросли на 2,9%. В таблице представлена динамика ключевых показателей страхового рынка России.

Исходя из представленных данных видно, что в процессе трансформации страхового рынка России начались преобразования, связанные как с дальнейшим его развитием, так и повышением роли финансового капитала,

который аккумулируется в «руках» страховых компаний. Как показывает современная практика организации страхового бизнеса, активы страховых компаний имеют тенденцию к росту. Так в 2007 году активы страховых компаний составляли 759,2 млрд. рублей, то к середине 2016 года они превышали 1 736 млрд. рублей. При этом следует учесть и то, что количество самих страховых компаний сократилось на 574 компании (с 857 в 2007 г. до 283 к середине 2016 г.).

Таблица 1 – Ключевые показатели страхового рынка России

Показатель	30.06.2015	30.06.2016	Изменение за год, %
Количество страховых организаций, ед.	379	283	-25,3
Количество страховых брокеров, ед.	147	128	-12,9
Концентрация			
top-5 по активам, %	39,8	41,2	1,3
top-5 по капиталу, %	34,4	41,4	7,1
top-5 по премиям	47,6	47,4	-0,2
top-5 по выплатам	47,8	54,4	6,6
Активы, млрд. руб.	1 585,9	1 736,0	9,5
Отношение активов к ВВП, %	2,0	2,12	0,12
Капитал, млрд. руб.	412,5	439,6	6,6
Рентабельность капитала, %	24,6	31,1	6,6
Отклонение фактического размера маржи платежеспособности от нормативного, млрд. руб.	213,2	238,1	11,7
Страховые резервы по страхованию жизни, млрд. руб.	182,0	278,0	52,7
Страховые резервы по страхованию иному, чем страхование жизни, млрд. руб.	768,0	790,0	3,0
Комбинированный коэффициент убыточности (ККУ)	98,3	90,7	- 7,6
Чистая прибыль, млрд. руб.	60,3	71,8	19,1

Основными драйверами рынка по-прежнему остаются сегменты страхования жизни и обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО). Так, из 15,0% прироста премий они обеспечивают 6,9% и 2,8% соответственно (рис. 1).

Росту финансового капитала в страховых компаниях способствовали многие изменения, в том числе:

- повышение требования со стороны государства к минимальному размеру Уставного капитала страховых компаний;
- ужесточение мер в области надзора за деятельностью субъектов страхового дела со стороны страхового надзора;
- повышение конкуренции между страховыми компаниями;
- повышение финансовой устойчивости страховых компаний, в том числе за счет роста спроса на страховые продукты и капитализации прибыли;

- изменения в налоговом законодательстве (в 1996 году), разрешающие предприятиям-клиентам страховых компаний относить страховые платежи на себестоимость продукции.

- проявление интереса и роста вложений со стороны инвесторов, в том числе в лице финансово-промышленных и финансовых групп.

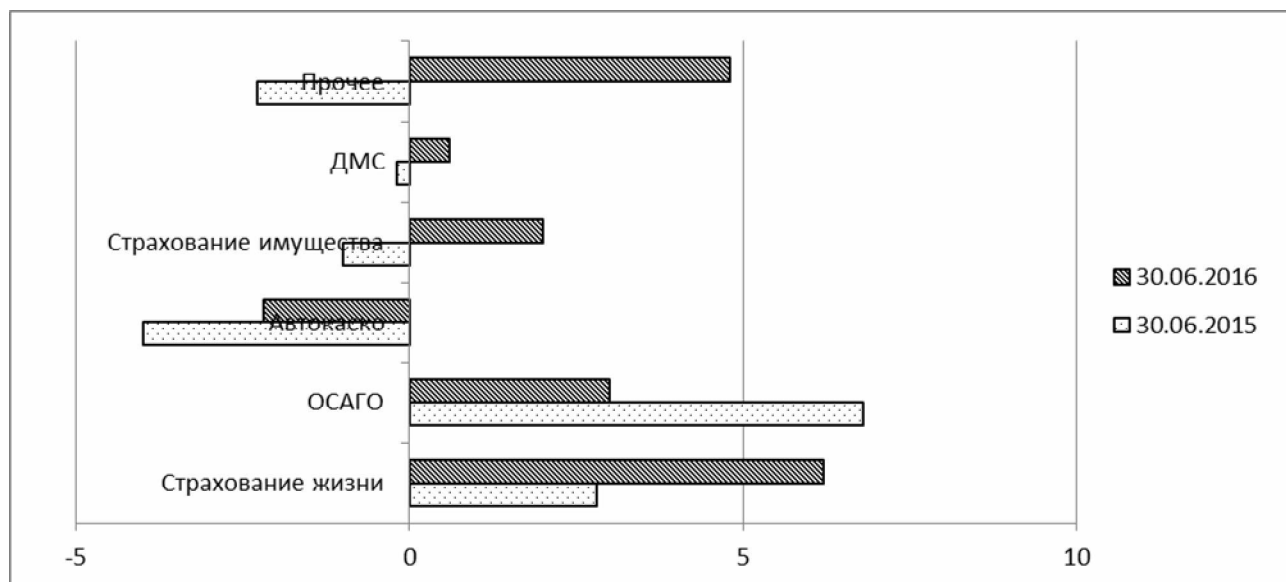


Рисунок 1 – Вклад основных сегментов в динамику премий, %

Как мы видим, страховой рынок находится в весьма сложной и интересной ситуации, с одной стороны, укрупнение и наращивание мощи страхового бизнеса, а также повышение значимости страхования и интереса к нему со стороны государства, с другой стороны, стагнация по некоторым сегментам рынка, обусловленная влиянием макроэкономических факторов.

Основными макроэкономическими факторами, влияющими на динамику рынка, являются продолжающийся экономический спад (ожидаемое сокращение ВВП по итогам года составит около 4% по различным прогнозам), высокая инфляция, падение реальных доходов и сокращение платежеспособного спроса населения, снижение доходов бизнеса, высокая стоимость денег и сокращение банковского кредитования. Кроме того, страховая отрасль по-прежнему воспринимается не как инструмент финансовой стабилизации и защиты имущественных интересов, а как не создающая реальной потребительской ценности отрасль, увеличивающая и без того высокую финансовую нагрузку на бизнес и домохозяйства [1].

Особую роль в росте финансового капитала на страховом рынке сыграли сделки в сфере М&А на страховом рынке.

В результате слияний и поглощений, связанных с взаимным проникновением страхового и банковского капиталов, формируются крупнейшие транснациональные страховые компании, обладающие активами, размер которых сравним с крупнейшими транснациональными корпорациями. Формирование интегрированных бизнес – групп явилось следствием

концентрации и поглощений страховщиков, с одной стороны, а также аналогичных процессов, происходящих с клиентами страховых компаний [5].

Существует множество причин, которые заставляют компании прибегнуть к инвестиционным сделкам:

- получение синергетического эффекта от операционной и финансовой деятельности;
- необходимость увеличения рыночной стоимости компании, которое в том числе позволит привлечь инвестиции;
- получение конкурентного преимущества, а также доступа к новым технологиям;
- стратегическое реагирование на изменение конъюнктуры; налоговые льготы и т. д. [2].

Яркие примеры таких слияний на федеральном уровне в последние годы представлены в таблице 2.

Таким образом, примеры слияний и поглощений текущего года демонстрируют различные причины и намерения подобных сделок. Наряду с потенциальным эффектом, выражающимся в удовлетворении различных интересов участников сделок, слияния и поглощения влекут за собой изменение структуры и качества рисков потребителей страховых услуг. Как и в других формах реорганизации страхового бизнеса, все риски, которые несёт потребитель страховой услуги, меняют своё качество и тяжесть в различной степени [6].

Передел страхового рынка начался в конце 2010 года, когда Госдума РФ приняла закон, повышающий минимальный размер уставного капитала страховых компаний. Для тех, кто занимается страхованием жизни, он составил 240 млн. рублей, перестрахованием – 480 млн. рублей, для остальных компаний – 120 млн. Затем была принята поправка, по которой и те компании, которые занимаются медицинским страхованием, также должны были увеличить свой капитал до 120 млн. рублей [3].

Недавно было принято решение об очередном повышении уставных капиталов страховщиков, при этом четких временных параметров вступления изменений не определено: законодатели придерживаются даты вступления - 2017 год, а страховщики просят данную дату перенести на более поздний срок (2020 год), обосновывая свою просьбу возможным ослаблением (с финансовой точки зрения) в связи с вступлением данного решения на фоне стагнирующего страхового рынка. В результате количество сделок в сфере M&A только увеличится и в-первую очередь за счет поглощения слабых игроков более сильными.

В большинстве случаев основным мотивом сделки в сфере M&A на страховом рынке России выступала необходимость наращивания финансовой мощности (объема собственных средств) или капитализации страховой компании (группы), что в конечном итоге привело к росту ее конкурентных преимуществ за счет:

Таблица 2 - Наиболее яркие и интересные примеры слияния и поглощений на страховом рынке в 2009-2016 гг.

Компания-покупатель	Приобретаемая компания	Цель сделки в сфере М&А на страховом рынке	Состав группы после присоединения или слияния компаний
2011 -2012 года			
Группа «АльфаСтрахование»	МСК «АсСтра» (Ростов ДМС), ОАО СМО «Сибирь»	Расширение регионального присутствия + увеличение портфеля	
Allianz	Объединение под одним брендом ЗАО «САК «Альянс», ОАО СК «Прогресс-Гарант» , СК «РОСНО»	Создание высокоприбыльной компании при поддержке капитала Allianz SE	ОАО СК "Альянс", ОАО "РОСНО-МС", СЗАО "Медэкспесс", ООО СК "Альянс Жизнь»
«Россельхозбанк»	СК «Газгарант» (Санкт-Петербург).	Получение нового бизнеса (для банковских продаж полисов агрострахования)	ОАО «Россельхозбанк»; ЗАО СК «РСХБ-Страхование»
2013-2014 года			
СГ «СОГАЗ»	СК «Транснефть» Стоимость сделки - 9,4 млрд рублей.	Увеличение портфеля + расширение продуктовой линейки	– ЗАО СК «Транснефть», – ОАО «СОГАЗ», – ООО СК «СОГАЗ-АГРО», – ОАО СК «СОГАЗ-МЕД», – ООО «СК СОГАЗ-ЖИЗНЬ», – ОАО СК «СОГАЗ-Шексна», – ОАО МСК «Шексна-М».
«ВТБ Страхования»	ОАО ПСК «Москва Ре», ЗАО «МСК-Лайф», ЗАО МСК «Солидарность для жизни» («Совита»)	Расширение продуктовой линейки	ЗАО «ВТБ Страхование жизни», АО «ВТБ Медицинское страхование», ОАСПО «Москва Ре»
2015 – 2016 годы			
ПАО СК «Росгосстрах»	Присоединение ООО «Росгосстрах» и объединение под одним брендом ОАО "Капитал Страхование", ЗАО "Капитал Перестрахование»	Сохранить лидирующие позиции на страховом рынке	ПАО "Росгосстрах", ООО "СК "РГС - Жизнь", ООО «РГС-Банк» ООО «НПФ РГС» ЗАО "РГС-Перестрахование»
СГ «СОГАЗ»	АО СК «ЖАСО»	Увеличение портфеля	АО «СОГАЗ», СК «ТРАНСНЕФТЬ», АО СК «СОГАЗ-МЕД», ООО СК «СОГАЗ-ЖИЗНЬ», ООО «СОТ-ТРАНС», SOVAG (Германия), «SOGAZ a.d.o. Novi Sad» (Сербия), Международный медицинский центр «СОГАЗ», сервисную медицинскую компанию ООО «СОГАЗ-Медсервис»

- 1) увеличения объема страхового портфеля;
- 2) увеличения занимаемого сегмента на страховом рынке;
- 3) повышения имиджа страховой компании в целом;
- 4) расширения региональной, клиентской и продуктовой диверсификации страхового портфеля;
- 5) улучшения финансовых показателей компаний;
- 6) повышения качества сервисного обслуживания, в том числе за счет тиражирования технологий и продуктов.

Если рассматривать с позиции финансового регулятора, то рост сделок в сфере M&A на страховом рынке (да и на финансовом рынке в целом) приведет к сокращению количества компаний, при этом финансово более устойчивых. В результате финансовый регулятор может отчитаться в успешном развитии такого направления государственного регулирования страхования как «повышение эффективности форм и методов государственного контроля и надзора за субъектами страхового дела и повышении их финансовой устойчивости», определенного в «Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года».

Таким образом, альянсы, заключаемые между страховыми компаниями, имеют больше плюсов, чем минусов для всех участников страхового рынка.

Описание сделок по приобретению позволило выявить общие черты, характерные для российского рынка страховых услуг. К ним можно отнести [4]:

1) отсутствие данных о покупке—продаже ценных бумаг на фондовом рынке России, несмотря на то, что все рассмотренные компании созданы в различных формах акционерных обществ. Такая ситуация существенно затрудняет оценку проведенных сделок;

2) низкий уровень открытости информации о сделках, но с учетом первой черты это пока не имеет последствий. Значение публичности информации резко возрастает, если к страховым организациям есть интерес со стороны иностранных инвесторов;

3) в большинстве случаев основным мотивом (причиной) сделки выступала необходимость наращивания финансовой мощности (объема собственных средств) или капитализации компании. Осуществление этого позволило провести региональное и продуктивное расширение страховщикам;

4) сделки по поглощению (приобретению) носили преимущественный характер на российском страховом рынке. Сделки по слиянию (через покупку контрольного пакета акций) либо были фиктивными, либо по ряду причин не были реализованы. Это объяснимо, если обратить внимание на первую характерную для российской практики черту.

Как показывает практика мелкие компании присоединяются к более крупным ввиду рыночных причин. Причинами этого (присоединения) являются обострение конкуренции, а также объективная потребность в усилении финансовой устойчивости страховых компаний. Количество страховщиков на рынке должно определяться потребностями самого рынка. На рынке имеют право на существование и сравнительно небольшие компании, и крупные компании. Но самое главное при трансформации страхового рынка не должен

страдать потребитель страховых услуг. Не так важно, сколько компаний уйдет, важно, как оставшиеся компании будут удовлетворять потребности рынка.

Список литературы

1. Прогноз развития страхового рынка до конца 2015 и на 2016 гг // АЦ «Институт страхования» при ВСС. Декабрь 2015 http://www.asn-news.ru/uploads/mediacontent/docs/news/VSS_Prognoz-razvitiya-2016.pdf
2. Moeller S., Brady C. Navigating the Mergers and Acquisitions Minefield. England: John Wiley & Son, Ltd. 2010.
3. Иванчук А. Страхование: слияние региональных компаний продолжится // Деловая газета Тольятти «Понедельник», 04.07.2016 <http://ponedelnik.info/money/strakhovanie-sliyanie-regionalnykh-kompaniy-prodolzhitsya>
4. Тарасова Ю.А. Кейс-анализ российских сделок по слиянию на страховом рынке // Финансы и кредит. 2014. № 8 (584). С. 47-51.
5. Пучкова Е.М. Особенности функционирования страхового рынка России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2015. № 1. С. 187-190.
6. Кириллова Н.В. Риски потребителей страховых услуг в процессе реорганизации страхового бизнеса // Вестник Финансового университета. 2013. № 1 (73). С. 46-56.

Сесина А.Н.

Ярославский промышленно-экономический колледж, г. Ярославль

СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЕ УСЛУГ НПФ В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

Аннотация: в данной статье рассмотрен механизм продвижения услуг и продуктов негосударственного пенсионного фонда на примере компании «Росгосстрах».

Автором проведен анализ существующей системы пенсионного обеспечения, с её попытками реформирования, и внедрения новых способов продвижение услуг НПФ на рынке.

Abstract: in this article the mechanism of promotion of services and products of non-state pension fund on the example of the Rosgosstrakh company is considered.

The author carried out the analysis of the existing system of provision of pensions, with its attempts of reforming, and implementation of new methods promotion of services of NPF in the market.

Ключевые слова: страховые компании, пенсионный фонд, пенсия, страхование, НПФ, конкуренция, пенсионный фонд, вкладчик, PR-компания.

Key words: Insurance companies, pension fund, pension, insurance, NPF, competition, pension fund, investor, PR-company.

За последние годы сектор негосударственных пенсионных фондов

постепенно расширяется: появляются новые игроки на рынке пенсионных услуг, что приводит к возрастающей конкуренции.

Таким образом, пенсионные фонды являются, наверное, самыми значительными источниками долгосрочного финансирования и капиталовложения для экономики страны.

НПФ – особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения.

В соответствии со статьей 2 Федерального закона от 07.05.1998 №75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» НПФ вправе осуществлять следующие исключительные виды деятельности [2]:

- деятельность в качестве страховщика по профессиональному пенсионному страхованию;
- деятельность по НПО;
- деятельность по ОПС.

Деятельность НПФ в качестве страховщика по профессиональному пенсионному страхованию включает в себя аккумулирование средств пенсионных накоплений, инвестирование средств пенсионных накоплений, учет средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, назначение и выплату профессиональных пенсий застрахованным лицам и регулируется федеральным законом [18].

Деятельность НПФ по НПО включает в себя аккумулирование пенсионных взносов, размещение и организацию размещения пенсионных резервов, учет пенсионных обязательств фонда, назначение и выплату негосударственных пенсий участникам фонда.

Данные, полученные в ходе проведения анализа, показали, что, оказывая услуги по НПО, НПФ также участвуют в корпоративных программах пенсионного обеспечения работников предприятий и организаций.

Корпоративные программы реализуются вкладчиками – юридическими лицами двумя способами [6]:

- путем заключения договора НПО между НПФ и юридическим лицом. При этом работники юридического лица, не заключая самостоятельно с НПФ договоров НПО, участвуют в корпоративных программах пенсионного обеспечения путем добровольного присоединения к указанному договору НПО. Пенсионные взносы в таком случае удерживаются частично либо в полном объеме из заработной платы работника. Юридическое лицо, являющееся стороной пенсионного договора, перечисляет пенсионные взносы в НПФ в пользу своих работников.

- путем самостоятельного заключения договоров НПО с НПФ работниками юридического лица. При этом юридическое лицо также заключает договор НПО с НПФ. Пенсионные взносы в таком случае удерживаются в полном объеме из заработной платы работника и перечисляются юридическим лицом в НПФ в пользу своих работников.

Деятельность НПФ по ОПС включает в себя аккумулирование средств пенсионных накоплений, организацию инвестирования средств пенсионных

накоплений, учет средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, назначение и выплату накопительной части трудовой пенсии застрахованным лицам.

Опыт работы негосударственных пенсионных фондов и Пенсионного фонда России, за все годы, которые совместная работа велась на рынке обязательного пенсионного страхования, негосударственные пенсионные фонды ежегодно показывали доходность, которая опережала доходность Пенсионного фонда Российской Федерации. Поэтому главный мотив, главная мотивация людей — это получить пенсию более высокого размера. С помощью негосударственных пенсионных фондов можно заработать пенсию высокого размера, чем, если она будет храниться в государственной системе [9].

Что касается выбора негосударственного пенсионного фонда, то сегодня в России работают более 80 негосударственных пенсионных фондов (рис 1) [15].

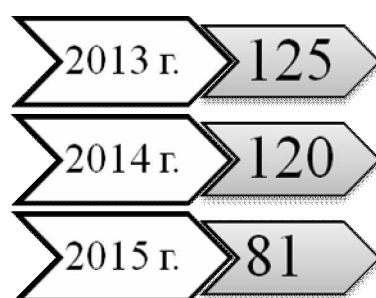


Рисунок 1- Количество НПФ с 2013-2015 г.

Центробанк начинает чистку. За два года регулятор намерен оставить на рынке только состоятельные негосударственные пенсионные фонды. В первую очередь, это делается в интересах тех граждан, кто захочет сохранить свои 6 % отчислений в накопительную часть пенсии, и выбрать для них надежного управляющего [13].

Государственных чиновников не устраивает, что требования к НПФ сейчас гораздо мягче, чем, например, к банкам, и судить о финансовой устойчивости той или иной организации бывает сложно, это ставит под угрозу сохранность накоплений граждан. Сейчас свои средства в НПФ размещают примерно более 20 миллионов россиян (рис 2) [14].

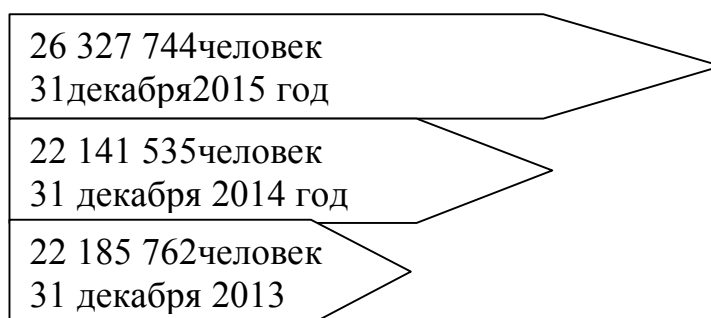


Рисунок 2 - Число застрахованных лиц во всех НПФ России

При выборе Негосударственного пенсионного фонда возникает много

вопросов, особенно сейчас, когда фондов создается очень много и у всех разная доходность. Поэтому перед тем, как начать выбирать для себя НПФ нужно рассмотреть и ознакомиться с информацией о фонде (рис 3)[5].



Рисунок 3 - Чем должен руководствоваться человек при выборе НПФ

Например, фонд работает 15 лет на рынке. Он не только собирает взносы, но и выплачивает пенсии. На сегодняшний день в России более миллиона человек уже получают негосударственные пенсии в дополнение к трудовым пенсиям, а также дополнительные пенсии, если участвуют в программе «Софинансирование пенсии» [5].

Золотое правило инвестирования, означает, что максимальный доход связан с максимальным риском. При минимальном доходе риск тоже минимален. Поэтому каждый человек в будущем, может выбирать для себя стратегию инвестиционную – либо это будет рискованная стратегия, либо это будет сбалансированная стратегия, либо это будет консервативная стратегия (рис 4).

НПФ «Росгосстрах» - одно из подразделений группы компаний «Росгосстрах». Фонд осуществляет свою деятельность с 2010 года и участвует в государственной программе софинансирования пенсии. В фонде действует комплексная программа «Пенсионный план», в рамках которой ее участники получают не только дополнительную пенсию, но и финансовую защиту в случае проблем со здоровьем. «Росгосстрах» имеет агентские представительства в 51 регионе России [13].

В результате активной деятельности и реализации успешной маркетинговой стратегии НПФ «Росгосстрах» является одним из ведущих игроков на региональном рынке НПФ.

Благодаря грамотному управлению и взвешенной инвестиционной политике инвестиционная доходность за последние несколько лет превышает инфляцию. Количество клиентов НПФ «Росгосстрах» на конец 2015 год составляет 29 947 (человек) [13].

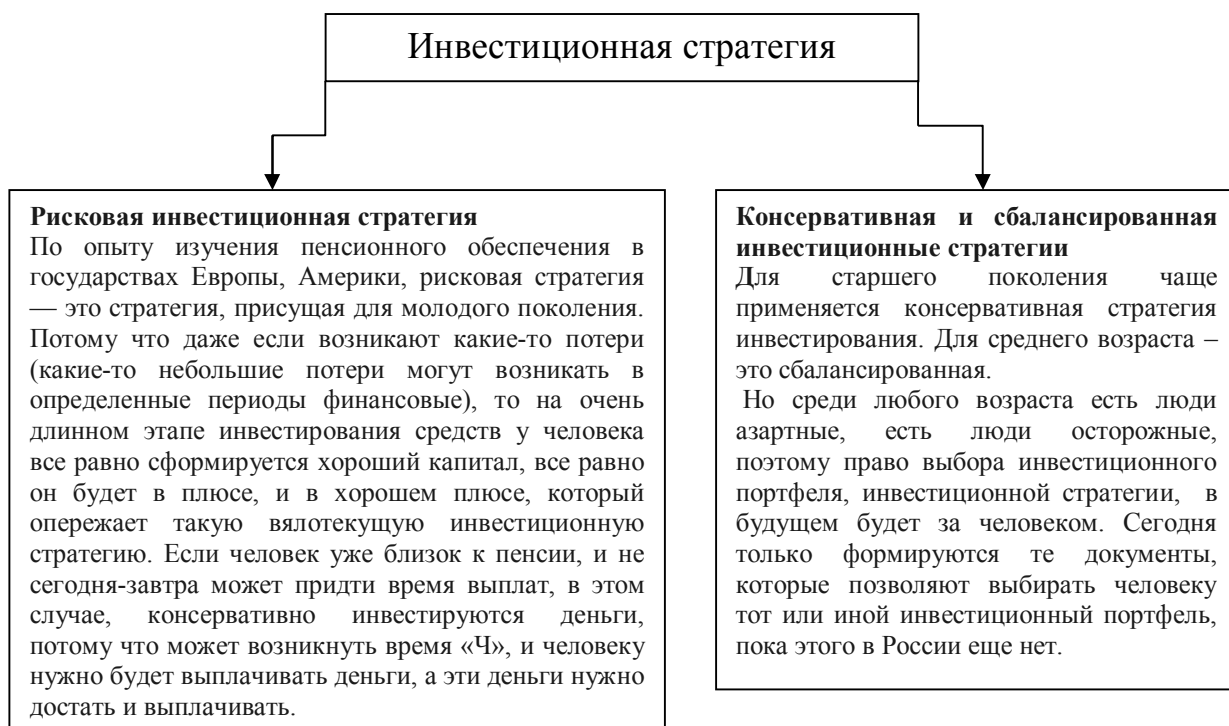


Рисунок 4 - Виды инвестиционной стратегии

В течение прошедшего года НПФ «Росгосстрах» являлся активным участником мероприятий, направленных на привлечение внимания к деятельности пенсионных фондов, создание благоприятного имиджа системы дополнительных пенсионных накоплений, продвижение услуг негосударственного пенсионного обеспечения. Фонд принимает участие в пресс-конференциях, брифингах, семинарах, создает разъяснительные тематические программы на радио и телевидении, тесно сотрудничает с прессой.

<p style="text-align: center;">Сильные стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Местный (свой) пенсионный фонд • Известное имя (ссылка на имя банка = дополнительное доверие) • Продажа продуктов Фонда через развитую инфраструктуру банка Большое количество клиентов 	<p style="text-align: center;">Слабые стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Конкуренция с «Благосостоянием»
<p style="text-align: center;">Возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Привлечение новых клиентов • Возможности развития агентской сети • Возможность привлекать клиентов банка 	<p style="text-align: center;">Угрозы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Со стороны потенциальных клиентов - не будут приходить • Со стороны настоящих клиентов - расторгнут договоры • Со стороны конкурентов - будут активно противодействовать

Рисунок 5 - Преимущества и недостатки НПФ «Росгосстрах»

НПФ «Росгосстрах» предлагает два вида продуктов: обязательное пенсионное страхование (ОПС) и негосударственное пенсионное обеспечение (НПО).

НПО - возможность для граждан сформировать себе вторую дополнительную пенсию за счет регулярных взносов. Эти средства инвестируются и на них начисляется ежегодный доход. В течение периода накопления вкладчик вносит деньги на свой счет и сам определяет размер регулярного взноса. Когда вкладчик выходит на пенсию, он может оформить выплату в НПФ «Росгосстрах» второй, накопленной им самим пенсии [12].

Критерии для выделения сегментов целевой клиентской аудитории могут быть различными: социально-демографические характеристики (пол, возраст, образование, род занятий, состав семьи, доход и т.п.), поведенческие характеристики (статус пользователей, степень потребления продуктов/услуг, повод и регулярность потребления), психографические (стиль жизни, индивидуальные ценности, потребительские привычки) и т.д.

В НПФ «Росгосстрах» сформулирована следующая цель - увеличить количество клиентов к концу года в 2 раза.

Задачами PR деятельности НПФ «Росгосстрах» являются:

- в сфере количественных параметров:
- увеличение осведомленности основных целевых аудиторий о фонде и его деятельности;
- привлечение потока клиентов в НПФ «Росгосстрах».
- в сфере качественных показателей:
- отстройка от конкурентов;
- внедрение узнаваемого позиционирования («Достойное пенсионное обеспечение»);
- формирование положительного образа НПФ «Росгосстрах» в восприятии целевых аудиторий.

Одна из основных маркетинговых целей, стоящих перед компанией - это адекватное позиционирование торговой марки.

Позиционирование компании или торговой марки - это размещение ее в желаемом месте в сознании потребителей.

Позиционирование эффективно, когда при упоминании компании или марки потребители четко представляют себе, о ком /о чем идет речь, какими ключевыми компетенциями обладает компания или какие выгоды несет новый продукт.

Позиции компании/марки должны отличаться от позиций конкурентов и быть ценными для потребителей.

Активная забота о достойном пенсионном обеспечении, которая выражается в выборе надежного оператора для инвестиций в собственное будущее - НПФ «Росгосстрах».

Акцент делается на следующих элементах - Понятность. Открытость. Доступность. Профессионализм.

В рамках PR-кампании ключевая идея: НПФ «Росгосстрах» - это активное

формирование пенсионного капитала и обеспечение гарантированной комфортной безбедной жизни клиентам фонда после прекращения трудовой деятельности.

Необходимо сделать акцент на работу с целевой аудиторией при чем для каждой целевой аудитории должны проходить «свои» мероприятия и подаваться «своя» информация на «своем» языке.

Таблица 1 - Перечень мероприятий по продвижению услуг

Целевая аудитория	Мероприятия
Существующие клиенты «РОСГОССТРАХ Банка» - физические лица	- презентации для держателей карт «РОСГОССТРАХ Банка» на предприятиях - прямая адресная рассылка клиентам банка
Потенциальные клиенты - физические лица	- информация на сайте банка и НПФ - информация в офисах банка и НПФ - информация на банкоматах банка - информация на «зарплатных» предприятиях банка - информация через Call-центр банка - образовательные публикации в печатных СМИ - рекламные модули в печатных СМИ - информация на популярных Интернет-порталах - совместные с банком рекламные акции - размещение видеороликов на ТВ
Существующие клиенты банка - юридические лица	- презентации для руководства предприятия - прямая адресная рассылка руководителям предприятий - клиентам банка
Потенциальные клиенты - юридические лица	- информация на сайте банка и НПФ - информация в офисах банка - публикации в деловых СМИ - продажи совместно с департаментом розничного бизнеса банка (новые зарплатные проекты) - продажа услуг через управление по работе с клиентами банка

Каналы продвижения для совершенствования проведения PR-кампании:

- СМИ

- Телевидение - основной канал, обеспечивающий максимальный охват широкой аудитории и позволяющий позиционировать фонд на массовом рынке. ТВ-реклама является приоритетным рекламным носителем для услуг массового спроса, поскольку позволяет обеспечить большое число контактов с аудиторией, закрепляет название и позицию компании, визуальные константы рекламной кампании в сознании потребителей.

Для продвижения фонда можно использовать несколько вариантов видеоматериалов:

- имиджевый видеоролик продолжительностью 30 сек. с рациональным объяснением преимуществ негосударственного пенсионного обеспечения и разъяснением инвестиционной привлекательности НПФ «Росгосстрах»;

- рекламные видеоролики с активной пропагандой преимуществ сотрудничества НПФ «Росгосстрах»;

- новостные сюжеты.

Печатные средства массовой информации также являются одним из основных медиаресурсов, отвечающим задачам рекламной кампании и соответствующим целевым аудиториям.

В печатных СМИ:

- размещение рекламных модулей;
- информационные материалы о деятельности фонда;
- ежеквартальные отчеты о структуре пенсионных накоплений и пенсионных резервов фонда.

Радио, также как и телевидение, является каналом коммуникации, обеспечивающим значительный охват массовой аудитории. Однако в данном случае представляется целесообразным не постоянное, а периодическое его использование, в частности при анонсировании предстоящих событий.

Поскольку НПФ «Росгосстрах» имеет функционирующий корпоративный сайт, рекомендуется только более активное его продвижение.

Для продвижения сайта в сети интернет необходима рекламная кампания, включающая следующие инструменты:

- индексирование в поисковых системах и каталогах интернет-ресурсов;
- регистрация на отраслевых торговых площадках;
- банерная реклама;
- контекстная реклама в поисковых системах [11].

Наружная реклама является вторым по эффективности после телевидения визуальным рекламным носителем. Размещение рекламы на магистральных щитах позволяет обеспечить эффект «постоянного присутствия» торговой марки на рынке.

Фирменный транспорт должен функционировать как бесплатный рекламный носитель. Для этого необходимо разработать макет оформления фирменного транспорта.

Предлагается разработать:

- презентационный буклет фонда;
- корпоративную открытку (темы: Новый год, 23 февраля, 8 марта, День рождения, общее поздравление);
- корпоративный календарь.

Печатные корпоративные СМИ до сих пор, не смотря на активное развитие интернета, являются актуальным способом информирования как собственного персонала компании, так и партнеров и клиентов компании о событиях, происходящих в компании и вокруг нее. Выпуск корпоративного бюллетеня имеет следующие цели:

- поддержка информированности клиентов фонда об основных направлениях бизнеса, ориентирах и целях компании;
- предоставление клиентам фонда информации о структуре пенсионных накоплений, а также других новостей, которые могут быть интересны

клиентам;

- признание успехов и достижений фонда.

Корпоративный бюллетень должен выпускаться ежеквартально и рассылаться по адресам, содержащимся в клиентской базе НПФ «Росгосстрах» [9].

По ряду причин бюллетень является более предпочтительным источником информации, чем рассылка писем: во-первых, читать бюллетень интереснее, чем простое письмо; во-вторых, он содержит интересные материалы для чтения на профессиональные темы, элементы учебного пособия и профессионального справочника; в-третьих, позволяет достаточно подробно рассказывать о продуктах и услугах фонда; в-четвертых, потребители оценивают то внимание, которое им уделено.

Партнерские программы эффективны в первую очередь благодаря тому, что расширяют круг контактов с потенциальной аудиторией банка «Росгосстрах Банка».

В качестве партнеров могут выступать:

- клиенты банка;
- городская администрация;
- высшие учебные заведения (проведение лекций, семинаров).

Качественные и функциональные бизнес-сувениры с фирменной символикой компании являются не просто приятным подарком для завязывания или укрепления отношений, но и инструментом для продвижения собственной торговой марки.

Можно использовать массовую и недорогую сувенирную продукцию (ручки, фирменные блокноты, брелки).

Проведение семинаров с сотрудниками предприятий (в первое время клиентов банка «Росгосстрах») и заключение договоров на месте.

На сегодняшний день для негосударственных пенсионных фондов наибольшую практическую значимость может представлять комплекс маркетинговых коммуникаций, состоящий из связей с общественностью и формирования общественного мнения, рекламы, прямого маркетинга и стимулирования сбыта.

Создание и поддержание благоприятного отношения к НПФ должно быть одной из приоритетных задач организации. Страхование является сферой, непосредственно работающей с деньгами. Для того чтобы доверить свои материальные средства тому или иному пенсионному фонду, потребитель должен быть уверен в его надежности.

Список литературы

1. Бродский Г.М. Бродский М.Н. Право и экономика пенсионного обеспечения. - СПб.2012. - 288с.
2. Андреев А.М. Новые подходы в решении проблем пенсионной системы // Финансовый бизнес. 2015. № 6. С. 6-8.
3. Низова Л.М. Негосударственные пенсионные фонды: проблемы и трудности / Л. М. Низова, Р. Р. Вафина // Страхование дело. 2014. № 12. С.43.

4. Федеральный закон "О негосударственных пенсионных фондах" от 07.05.1998 N 75-ФЗ (действующая редакция, 2016) // Справочно-правовая система Консультант, 2016.
5. Ефимов О.Н. Социальное страхование в России [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Саратов: Вузовское образование, 2012.
6. Информационно-аналитический портал Лаборатория пенсионной реформы /[Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://pensionreform.ru/>
7. Реклама, маркетинг, PR/[Электронный ресурс] / Режим доступа: <Http://www.sostav.ru/static/about>
8. Официальный сайт пенсия маркет/[Электронный ресурс] / Режим доступа: <Http://www.pensiamarket.ru>
9. Фонд общественное мнение /[Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.fom.ru/>
10. Сайт Инфографика РИА Рейтинг - /[Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://riarating.ru/infografika/20131003/610589602.html>.
11. Структура НПФ-НПФ - Негосударственное пенсионное обеспечение – Отдел по контролю за назначение пенсий /[Электронный ресурс] / Режим доступа: http://feo-control.at.ua/publ/negosudarstvennoe_pensionnoe_obespechenie/negosudarstvennoe_pensionnoe_obespechenie/struktura_npf/6-1-0-8
12. Официальный сайт Пенсионный Фонд РФ /[Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.pfrf.ru/investing_pension_funds/689.html-
13. Официальный сайт Негосударственные пенсионные фонды /[Электронный ресурс] / Режим доступа: www.npfglobex.ru
14. Рейтинг НПФ РФ /[Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://npf.investfunds.ru/ratings/8/>
15. Официальный сайт ЦБ РФ /[Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>

Удовикова А.А.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Старый Оскол

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в статье дана классификация инноваций в страховании по различным признакам с учетом направлений деятельности, которых придерживаются страховщики и рынок страховых услуг. Автором обобщены существующие подходы к оценке инновационной активности.

Abstract: The article provides a classification of innovations in insurance according to various factors including directions of activities followed by the insurers and the insurance market. The author generalises existing approaches to assessment of innovative activity.

Ключевые слова: Инновация, страховщик, страхование, страховой продукт, инновационное развитие, инновационная активность.

Key words: Innovation, insurer, insurance, insurance product, innovative development, innovative activity.

Страховой рынок является составным элементом рынка современной национальной экономики нашей страны, и представляет собой обособленную часть рыночной экономики, где основными субъектами отношений выступают:

- производители-продавцы страховых услуг (страховщики);
- потребители (страхователи);
- многочисленные посредники, между которыми возникают финансовые (страховые) отношения по поводу купли-продажи страхового продукта как товара, формированию спроса и предложения на него.

Предпринимательская деятельность любого страховщика заключается в доходном размещении свободных денежных средств и страховых резервов.

Для эффективного осуществления страховой деятельности компаниям необходимо разрабатывать программы инновационного развития, базирующиеся на профессиональных знаниях и получении прибыли от вложений в новые продукты [4].

Инновации в страховании классифицируют по различным признакам с учетом направлений деятельности, которых придерживаются страховщики и рынок страховых услуг в целом (рис. 1).

Основную цель, которую ставят перед собой страховщики организуя инновационную деятельность это повышение результативности финансово-хозяйственной деятельности путем применения новых методик организации страхового дела, внедрения новых продуктов, оптимизации бизнес-процессов внутри компании.

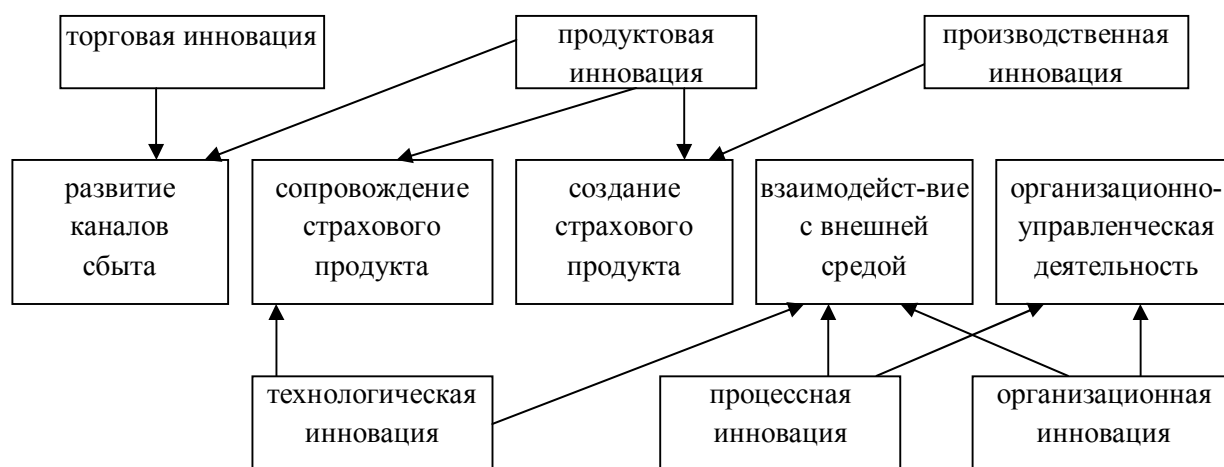


Рисунок 1 - Классификация инноваций в страховании

Инновационное развитие страхования, как в отечественной, так и в зарубежной практике можно рассмотреть с разных сторон:

Таблица 1 - Основные подходы к оценке инновационной активности организации

Условное наименование подхода	Ресурсно-затратный	Результатный	Статистический (формальный)
Характеристика подхода	Основой подхода является оценка различных материальных и нематериальных ресурсов организации, потребляемых и используемых в рамках инновационной деятельности	Подход предназначен для определения количества внедренных новаций и соответствующей результативности (рост прибыли, снижение издержек, увеличение стоимости бизнеса, улучшение рабочих условий персонала, снижение нагрузки на окружающую среду и т.д.)	Подход позволяет отнести организации в категорию инновационно - активных (новационно - пассивных) в соответствии со степенью удовлетворения выбранным критериям инновационной активности
Объект применения	Представитель организации, внешний инвестор/аналитик, конкурент, государство	Представитель организации (в силу ограниченности доступа к данным)	Государство (с целью статистического учета)
Задачи подхода	Оценить объем затраченных материальных ресурсов и наличие задействованных нематериальных ресурсов в процессе разработки и внедрения новшеств	Оценить эффект (экономический, социальный, экологический и др.), полученный в результате инновационной деятельности	Получить информацию о принадлежности или непринадлежности организации к инновационно - активным
Преимущества подхода	Позволяет дать характеристику ресурсному обеспечению инновационной деятельности организации; обладает высокой практической применимостью	Дает возможность оценить умение организации эффективно внедрять новшества; концентрируется на итогах инновационного процесса	Требует минимальных временных затрат, обеспечивает статистической информацией
Недостатки подхода	Не учитывает получение эффектов (экономического, социального, экологического и др.) от затраченных ресурсов и использованных активов, а также степень участия организации в проведении НИР	От внимания ускользает степень участия организации в проведении НИР; практическая реализация метода требует данные, зачастую представляющие коммерческую тайну организации	Не учитывает получение эффектов (экономического, социального, экологического и др.) от затраченных ресурсов и использованных активов

Во-первых, создание абсолютно новой страховой услуги.

Во-вторых, совершенствование уже используемого на рынке страхового продукта, благодаря приданию ему каких-либо новых качеств.

В-третьих, продвижение непопулярного на рассматриваемом рынке страховых услуг страхового продукта и продвижение его как новшество на этом рынке [3].

Одной из ключевых задач, поставленных Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года - повышение инновационной активности существующего бизнеса и динамики появления новых инновационных предприятий [1].

Инновационная активность предприятия - это комплексная характеристика его инновационной деятельности, включающая степень интенсивности осуществляемых действий и их своевременность, способность мобилизовать необходимый потенциал, в том числе его скрытые стороны, обоснованность и прогрессивность применяемых методов, рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций.

На современном этапе наблюдается снижение инновационной активности страховых компаний в России. Страховые резервные фонды пополняются, в основном, за счет обязательного страхования [2].

Для оценки инновационной активности любого предприятия можно применять три методических подхода:

– формальный (позволяет разделить все предприятия на две группы: инновационно активные и инновационно неактивные);

– ресурсно-затратный (основан на определении величины различных ресурсов в стоимостном выражении, которые предприятия используют на всех стадиях инновационного процесса);

– результатный (основан на идентификации возможных эффектов, которые получил или получит предприятие от осуществления инновационной деятельности и их стоимостной оценки).

Обобщая существующие подходы к оценке инновационной активности, следует выделить ресурсное, результатное и статистическое направления (табл. 1).

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что повышение эффективности страховой деятельности на основе увеличения инновационной активности страховщика, повышение качества организации страхового дела, оптимальное использование источников инвестирования и рациональное взаимодействие с внешними организациями для реализации инновационных проектов в сфере страхования.

Список литературы

1. Приказ Минкомсвязи России «О мерах по реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 08 декабря 2011 г. № 2227»

2. Реутов А.Ю. Разработка методики комплексной оценки инновационной активности организации // Управление экономическими системами. 2011. <http://uecs.ru/uecs-34-342011/item/727-2011-10-28-08-54-34>.

3. Ханбалаев Х.Н. Формирование новых видов страховых продуктов и совершенствование методов их продвижения// Управление экономическими системами.2013. <http://uecs.ru/uecs54-542013/item/2180-2013-06-05-08-34-06>.

4. Харин И.В. Развитие инновационных направлений в страховании // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. www.nauteh-journal.ru/index.php/ru/---ep14-03/1167-a.

РАЗДЕЛ 5. ПЕНСИОННОЕ, МЕДИЦИНСКОЕ И СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Бадюков В.Ф., Лесков Г.Г.

*Хабаровский государственный университет экономики и права,
г. Хабаровск*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье представлен анализ развития накопительного страхования жизни и пенсий, рассмотрены проблемы и методы их решений, предложена методика уточнения расчета пенсии.

Abstract: This paper presents an analysis of the development of life insurance and pensions, the problems and methods of their solutions, the technique more accurate calculation of pensions.

Ключевые слова: страхование, пенсионный фонд, немедленно начинающаяся пенсия, процентная ставка, сила процента, коммутационные числа, цена пенсии, уточнение пенсии, актуарный анализ.

Key words: life insurance, pension fund, interest rate, actuarial calculations, pension plan

Долгое время в российской экономике драйвером роста был платежеспособный спрос, который в основном формировался за счет заемных средств. Средства приходили с рынка заемного капитала стран Европы, США, Азии и при стабильном курсе национальной валюты их цена была довольно невелика для экономики, если мы говорим о крупном капитале для модернизации промышленного производства и роста производительности труда. Рынок потребительских товаров рос за счет потребительского кредитования. Ситуация резко изменилась с введением санкций со стороны Запада, доступность капитала была значительно ограничена, как результат в экономике появился дефицит «недорогого капитала». С другой стороны были значительно ограничены возможности коммерческих банков по кредитованию населения (изменение порядка резервирования средств под невозврат кредитов, ограничение верхнего значения процентной ставки по потребительскому кредиту). В этих условиях наращивание платежеспособного спроса было практически невозможно. Кроме того значительно изменилась ситуация с доходами бюджетов всех уровней. Основной донор российской экономики – федеральный бюджет недополучал доходы из-за резкого изменения стоимости продукции экспортноориентированных отраслей (изменение стоимости нефти и нефтепродуктов, а затем и природного газа). Для балансировки бюджета было принято решение отпустить курс национальной валюты в свободное плавание. Это позволило в значительной степени сбалансировать доходную часть

бюджета, а оставшуюся часть выпавших доходов компенсировать вливаниями из резервов Правительства.

При таких обстоятельствах было принято фактически решение о жестком таргетировании инфляции и как результат снижении инфляционных ожиданий населения.

В сложившихся условиях модель развития экономики, где основным источником роста было наращивание спроса потеряла актуальность. Единственным решением в этой ситуации стал переход к модели роста при которой основным драйвером будет сбережение. Для этой модели сегодня создаются все предпосылки. В первую очередь низкая инфляция и высокая стоимость заемного капитала. Так называемая модель – «Жить на свои».

Развитие модели ориентированной на сбережение без низкой инфляции теряет всякий смысл. Невозможно убедить здравомыслящего человека откладывать средства на будущее потребление при постоянном росте стоимости данного потребления. Это с одной стороны. С другой у хозяйствующих субъектов нет ясности с точки зрения возврата инвестиций, вложенных в производство и модернизацию из-за постоянного роста стоимости таких вложений.

Российская экономика сегодня остро нуждается в инвестициях. Обеспечить экономический рост без роста инвестиций невозможно. Для роста инвестиций требуются средства. Основным источником таких средств до недавнего времени выступал заемный капитал предоставленный банками. Однако банковский бизнес не дает возможности делать существенные инвестиции в долгосрочные проекты с горизонтом инвестирования выше 7 лет. Да и цена банковского капитала довольно высока. Поэтому Правительство и Центральный банк предлагают экономике другие инструменты для развития системы долгосрочного инвестирования. В первую очередь это привлечение средств населения и институциональных инвесторов (ПФР, НПФ и страховые компании) на рынок заемного корпоративного капитала посредством участия в размещении свободных средств в облигации корпоративного сектора экономики. Актуальность этого вопроса довольно высока так, как корпоративный сектор лишился сравнительно недорогого капитала из-за санкций Запада и разбалансированности бюджета. Во-вторых, государство старается развивать страхование жизни в его добровольной части и в этом есть определенная перспектива. Если говорить о развитых экономиках, то основным источником длинных денег там является именно долгосрочное страхование жизни. Только этот институт позволяет получить деньги надолго и сравнительно недорого. Здесь у России есть значительный потенциал роста.

Наряду с выше перечисленным на имеющиеся проблемы накладывается постоянный дефицит Пенсионного фонда. Сегодня он уже составляет более 1 трлн. в год. Использование модели разделения средств на распределительную и накопительную часть на данный момент не дает желаемого результата. Для балансировки бюджета ПФ в очередной раз откладывается перечисление накопительной части. В связи с чем доверие граждан к государственной системе пенсионного обеспечения подрывается. Будущие поколения могут

остаться просто без должного обеспечения при том, что исправно платили взносы в ПФ.

Поэтому ближайшее время мы будем вынуждены менять систему пенсионного обеспечения. Это продиктовано самой жизнью. Сегодня очевидно, что существующая система перестала справляться с теми задачами, которые перед ней стояли. А именно обеспечить достойный уровень пенсионного обеспечения для всех слоев населения. Демографическая ситуация в стране также подталкивает к реформе. Количество занятого экономически активного населения будет снижаться, а количество лиц достигших пенсионного возраста неуклонно расти.

С такими демографическими коллизиями столкнулись и страны с развитыми экономиками и были вынуждены перейти от распределительной системы пенсионного обеспечения к накопительной. Увеличение доли накопительной системы практически неизбежно. Существующая система пенсионного обеспечения не позволяет гражданам имеющим доходы выше среднего получить достойное пенсионное обеспечение, скажем так, что оно будет значительно отличаться от того уровня дохода к которому они привыкли. С другой стороны у ПФР сегодня не хватает средств для выполнения всех обязательств перед гражданами. Это означает, что наряду с развитием государственного пенсионного обеспечения необходимо развивать систему негосударственного пенсионного обеспечения по двум направлениям через покупку дополнительных пенсий в НПФ и формирование корпоративных пенсий в сотрудничестве с НПФ. При этом необходимо озаботиться дальнейшим развитием теории накопительного страхования жизни и пенсий, в частности, актуарной оценки ценообразования.

Развитие системы накопительного страхования развивается по двум направлениям. Первое - это всевозможное стимулирование долгосрочной инвестиционной активности граждан (развитие системы индивидуальных инвестиционных счетов, предоставление налоговых льгот по долгосрочным программам страхования жизни и пенсий). Второе – это реформирование государственной системы пенсионного обеспечения.

К этим двум направлениям следует добавить уточнение расчетов тарифов в накопительном страховании жизни и пенсий. Рассмотрим к примеру страхование немедленно начинающихся пенсий негосударственного пенсионного обеспечения с ежемесячными пенсионными выплатами.

Как известно, расчет тарифов в страховании жизни и пенсий базируется на четырех принципах: капитализация нетто-фонда, демографическое прогнозирование, эквивалентность финансовых обязательств сторон и солидарная ответственность. Принцип капитализации учитывает наращивание НПФ полученных от участников пенсионного фонда денежных средств по процентной ставке i в год, указанной в лицензии.

Принцип демографического прогнозирования учитывает доживаемость до определенного и смерть за определенный период заданной совокупности людей. Принцип солидарной ответственности предполагает уплату страховых

взносов всеми страхователями и получение теми страхователями, у которых наступил страховой случай.

Принцип эквивалентности финансовых обязательств сторон предполагает равенство доходов страховой организации и совокупности страхователей в терминах современных стоимостей. Использование этого принципа в теории накопительного страхования предполагает использование ряда упрощающих предположений, которые могут изменить оценку реального распределения рисков. Рассмотрим денежный поток, описывающий финансовые отношения пенсионного фонда и его участников в случае немедленно начинающейся пенсии. Будем использовать следующие обозначения: P – цена пенсии, уплачиваемая в пенсионный фонд его участниками, – величина немедленно начинающейся ежемесячной пенсии; x – возраст участника пенсионного фонда на дату заключения пенсионного договора; n – число лет выплаты ежемесячной пенсии; l_x – число лиц доживших до возраста x из заданной совокупности новорожденных согласно таблице смертности; d_x – число умерших в течение одного года среди тех, кто дожил до возраста x .

При формировании данного денежного потока предполагалось, что все l_x доживших до возраста x согласно таблице смертности заключили пенсионный договор в возрасте x лет. Как было доказано в теории страхования жизни (см., например [1;2]), нетто-премия (в данном случае величина пенсии) не зависит от числа лиц начального возраста. Следовательно, возможно использование стандартных таблиц смертности с числом лиц начального возраста 100 000 человек.

Предполагается также, что риски смерти распределены равномерно в пределах одного года. Расчет пенсии будем проводить на основе принципа эквивалентности финансовых обязательств сторон, использование которого в форме равенства $A(0)=0$ было впервые предложено в [3] и затем опубликовано в [4,2] и других работах. Здесь величина $A(0)$ есть современная стоимость денежного потока, отнесенная к начальному моменту времени $t=0$.

В классических работах по страхованию жизни при заданной процентной ставке i в год в схеме сложных процентов рассматривается упрощенный денежный поток, когда все денежные выплаты в пределах одного года были сконцентрированы в конце года [1-3].

Проведем более точный расчет величины пенсии на основании денежного потока. Дисконтирование по годовой процентной ставке i в схеме сложных процентов невозможно, так как платежи следуют чаще, чем один раз в год. Поэтому перейдем от процентной ставки i к эквивалентной ей силе процента δ .

Рассмотрим для примера случай, когда возраст участника пенсионного фонда равен пятидесяти годам ($x=50$) на дату заключения пенсионного договора, ежемесячная пенсия выплачивается 20 лет ($n=20$), цена ежемесячной пенсии равна 500000 руб., процентная ставка капитализации нетто-фонда равна 6% ($i = 0,06$). Тогда согласно таблице коммутационных чисел при $i=0,06$ [2] получаем, $D_{50} = 4764$, $N_{51} = 56282$, $N_{71} = 7457$, согласно формуле (1) имеем:

$${}_{20}P_{50}^{(н.р)} = \frac{1}{12} * 500000 * \frac{4764}{56282 - 7457} = 4068 \text{ (руб.)}$$

Таким образом, заплатив 500 000 рублей в 50 лет участник пенсионного фонда будет получать ежемесячно в течение 20 лет пенсию в размере 4068 руб. В случае дожития до 70 лет участник пенсионного фонда получит за весь период 976 320 рублей.

Рассчитаем уточненную величину пенсии по формуле (3). Согласно таблице коммутационных чисел при $i=0,06$ получаем $N_{50} = 61046$, $N_{70} = 8472$, $M_{50} = 1285$, $M_{70} = 524$. Согласно формулам (4), (5) и (2) получаем $J_1 = 11,685$, $J_2 = 63,654$. Тогда согласно формуле (3) получаем:

$${}_20P_{50}^{(н.г.)} = 500000 * \frac{7467}{11,685 * (61046 - 8472) - \frac{63,654}{12} * 1,06 * (1285 - 524)} = 3921 \text{ (руб.)}$$

Таким образом, уточненная пенсия меньше классической на 147 рублей в месяц. Относительная погрешность по отношению к классической пенсии равна 3,6%. Отметим, что за год разница составит 1764 руб. При этом по минимальной оценке числа участников пенсионного фонда в 10 000 лиц уменьшение расходов по выплате пенсии составит 17 640 000 руб.

Резюмируя вышеизложенное отметим, что уточнение расчета пенсии выгодно пенсионному фонду и повышает его финансовую устойчивость. В то же время для отдельного участника пенсионного фонда эффект от уточнения величины пенсии слабо ощутим ввиду незначительности погрешности. Продолжение исследования в этом направлении позволит активизировать рынок услуг страхования жизни и пенсий. Предложенная методика может быть также использована для развития государственного пенсионного обеспечения.

Список литературы

1. Кагаловская Э.Т. Финансовые основы страхования жизни в СССР / Э.Т. Кагаловская, А.А. Попова. – М.: Финансы, 1971.
2. Бадюков В.Ф. Актуарные расчеты: учеб. пособие /В.Ф. Бадюков. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2010.
3. Бадюков В.Ф. Оценка рисков: учеб. Пособие. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 1998.
4. Бадюков В.Ф. Страхование в системе промышленно-финансовой группы: монография / В.Ф.Бадюков, М.Ю. Серкин, О.Л. Сигалович/под науч.ред.проф. В.Ф.Бадюков - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2009.

Землянухина С.Г.

*Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А., г. Саратов*

ПРОТИВОРЕЧИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрены противоречия российской системы социального страхования между государственными органами (страховщиками), работодателями (страхователями) и застрахованными

лицами по поводу начисления и уплаты страховых взносов. Автором предложены формы разрешения этих противоречий на современном этапе.

Abstract: this article discusses the contradictions of Russian social security systems between public authorities (insurers), employers (insurers) and insured persons about the calculation and payment of premiums. The author of the proposed form of the resolution of these conflicts.

Ключевые слова: социальное страхование, противоречия страхования, страховые взносы, страховое обеспечение, подоходный налог.

Keywords: social insurance, insurance, insurance contributions controversy, insurance coverage, income tax.

Актуальность проблемы социального страхования обусловлена тем, что в Конституции РФ Россия признается социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека (статья 7 Конституции) [1]. Социальное государство имеет признаки, к которым можно отнести доступность социальной поддержки всем членам общества, наличие бюджетных социальных выплат, наличие системы социальной защиты, социального обеспечения и занятости [2]. Одним из признаков социального государства является также система социального страхования. Российская система социального страхования представляет собой наиболее важную часть социальной политики государства, направленной на помощь малоимущим группам населения, на уменьшение бедности и достижение для всех членов общества приемлемого уровня благосостояния. Страхование представляет собой особую сферу перераспределительных отношений по поводу формирования и использования целевых фондов денежных средств для защиты имущественных интересов физических и юридических лиц и возмещения им материального ущерба при наступлении неблагоприятных явлений и событий. Обязательное социальное страхование - часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с федеральным законом «Об основах обязательного социального страхования» [3] страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам. Экономические отношения социального страхования складываются между субъектами этой системы - страховщиками (в лице государственных некоммерческих организаций), страхователями (в лице работодателей, на которых возложена обязанность по перечислению страховых взносов) и застрахованными лицами – гражданами РФ.

В связи с тем, что противоречие выступает необходимым структурным элементом любого экономического отношения, выяснение того, совокупность каких отношений составляет содержание системы социального страхования, позволяет перейти к рассмотрению противоречий российской системы социального страхования,

В соответствии со структурой субъектов экономических отношений противоречия системы социального страхования складываются:

- между работодателями, выступающими в качестве страхователей и наемными работниками, выступающими в качестве застрахованных лиц;

- между наемными работниками, выступающими в качестве застрахованных лиц, и некоммерческими организациями, создаваемыми для обеспечения прав застрахованных лиц по обязательному социальному страхованию при наступлении страховых случаев, выступающими в качестве страховщиков;

- между работодателями, выступающими в качестве страхователей, и государственными органами, осуществляющими функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере социального страхования, выступающими в качестве страховщиков;

- между гражданами, занимающимися индивидуальной трудовой деятельностью и обязанными уплачивать взносы на социальное страхование в соответствии с законодательством, выступающими в качестве и застрахованных лиц, и страхователей, и государственными органами, осуществляющими функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере социального страхования, а также с некоммерческими организациями, создаваемыми для обеспечения прав застрахованных лиц по обязательному социальному страхованию при наступлении страховых случаев, выступающими в качестве страховщиков.

Противоречия системы социального страхования возникают в связи с тем, что у каждого из этих субъектов имеются свои интересы. Так, интерес застрахованных лиц состоит в правильности и своевременности назначения и получения ими страхового обеспечения. Каждый официально трудоустроенный работник в России является застрахованным лицом, с момента заключения гражданами РФ трудового договора с зарплаты каждого из них удерживаются страховые взносы, поэтому при наступлении страхового случая застрахованные лица имеют право на получение страхового обеспечения, материальной поддержки от государства, выплатой которой занимаются специализированные фонды системы обязательного социального страхования. Исполнение страховщиком своих обязательств перед застрахованным лицом при наступлении страхового случая происходит посредством страховых выплат или иных видов обеспечения. В государственную систему социального страхования входят следующие виды обязательного социального страхования: на случай временной нетрудоспособности, на случай смерти, от профзаболеваний и несчастных случаев на производстве, обязательное медицинское страхование, обязательное пенсионное страхование. Предметами противоречий системы социального страхования между застрахованными лицами и страховщиками, то есть некоммерческими организациями, создаваемыми для обеспечения прав застрахованных лиц по обязательному социальному страхованию при наступлении страховых случаев, являются размер страховых выплат (пенсий, пособий и т.п.) и качество и доступность оказываемых услуг организациями социального обслуживания.

В рассматриваемом аспекте наиболее показательным противоречием между государственными органами, осуществляющими функции по выработке

государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере социального страхования, выступающими в качестве страховщиков, и работодателями (предпринимателями), выступающими в качестве страхователей. Так, федеральные органы государственной власти в системе обязательного социального страхования устанавливают тарифы страховых взносов на конкретные виды обязательного социального страхования, устанавливают расчетную базу, с которой начисляются страховые взносы, а также порядок взимания страховых взносов и порядок осуществления страховых выплат. Как в процессе разработки, так и реализации этих мероприятий социальной политики складываются противоречия между государством и предпринимателями-страхователями. Взносы на обязательное страхование в государственные внебюджетные фонды являются второй по величине финансовой нагрузкой после налогов, которую несет каждый предприниматель или организация. В 2016 году работодатель уплачивает страховые взносы в размере 30 % от зарплаты работника, в том числе:

- пенсионный фонд (ПФР) — 22 %;
- фонд медицинского страхования (ФОМС) — 5,1 %;
- фонд социального страхования (ФСС) — 2,9 %.

Кроме того предприниматель перечисляет налоговым органам налог на доходы физических лиц (НДФЛ) в размере 13 %, что вместе со страховыми взносами составляет 43% от установленной зарплаты работника. С точки зрения предпринимателя и страховые взносы, и НДФЛ воспринимаются как налоги на заработную плату, которые взимаются в доход государства, а затем распределяются между различными фондами. При решении вопроса о целесообразности ведения хозяйственной деятельности предприниматель исходит из необходимости обеспечить принимаемому работнику определенную гарантированную величину заработной платы, которую работник должен получить на руки (хотя бы на уровне прожиточного минимума, не столь важно через кассу или в конверте). Фактически расходы на оплату труда, которые предприниматель должен выделить из своего дохода с учетом страховых взносов и подоходного налога, почти в полтора раза превышают получаемую работником зарплату на руки. Налицо противоречие, сущность которого составляет противоположность интересов субъектов противоречия – интерес страхователей (работодателей) в том, чтобы для успешного ведения предпринимательской деятельности ограничить рабочего минимумом оплаты труда и минимизировать долю дохода, идущей на образование фонда оплаты труда и выплату страховых взносов и подоходного налога, а интерес государственных органов, выступающих в качестве страховщиков, состоит в аккумуляции финансовых средств для реализации права граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение и медицинскую помощь, что предполагает стабильно высокие финансовые поступления.

Но получение высоких финансовых поступлений за счет высоких тарифов страховых взносов и налоговых ставок вступает в противоречие с интересами предпринимателей. Многие предприятия не удержатся на плаву, если будут платить налоги и взносы в полном объеме, так как ведут бизнес на грани

рентабельности [4] (особенно в малом бизнесе). В этих условиях формой разрешения этого противоречия выступает такая схема поведения предпринимателей как распространение различных схем ухода от налогов и платежей, неоформление трудовых договоров с работниками или значительное занижение размера официально выплачиваемой заработной платы. В сфере трудовых отношений получает развитие теневая занятость, посредством которой и предприниматели, и наемные работники приспосабливаются к тем условиям хозяйствования, которые задаются государством. Теневая занятость выступает как форма разрешения противоречия между государством как страховщиком и предпринимателями как страхователями. В ситуации, когда официальная экономика не в состоянии обеспечить рабочие места и приемлемый уровень жизни граждан, теневая экономика предоставляет возможность для значительной части населения получать средства к существованию. И в отношении к государству в теневой экономике обнаруживает некое партнерство между работодателем и наемным работником, определенного рода договоренность, компромисс интересов (консенсус). Поэтому призывы выйти из тени, обещания освобождения от НДФЛ отдельных категорий работников (репетиторы, няни, уборщицы и т.п.) воспринимаются и предпринимателями, и наемными работниками как выявление этого контингента работников теневой занятости в настоящее время с тем, чтобы в будущем обложить их налогами.

Для государства существование теневой экономики приводит к недополучению доходов в государственный бюджет и внебюджетные фонды. Но в то же время создается возможность коррупционных схем поведения чиновников по отношению к предпринимателям (вымогательства, взятки), в результате чего падает престиж органов государственной власти, вынуждающих и предпринимателей, и наемных работников уходить в тень.

С одной стороны, неформальная занятость как способ выживания и работников, и предпринимателей, облегчая материальное положение нелегально трудоустроенных граждан, тем самым снижает уровень социальной напряженности в обществе, сглаживает возможные социальные противоречия, которые могли бы возникнуть в условиях увеличения безработицы. Но, с другой стороны, такая форма разрешения противоречий как теневая занятость приводит к ухудшению положения наемных работников по сравнению с легально занятыми, в связи с тем, что неоформление трудовых договоров исключает работников из числа застрахованных лиц, а занижение размера официально выплачиваемой заработной платы снижает в настоящем и будущем размер страхового обеспечения (пенсий, пособий и т.п.).

Получение высоких финансовых поступлений в бюджет и внебюджетные фонды посредством установления высоких тарифных и налоговых ставок проблематично и в связи с тем, что экономической наукой доказано, что чрезмерное повышение налоговых ставок на доходы фирм и население снижает их деловую активность, так как у фирм снижается стимул к капиталовложениям; замедляется экономический рост страны и, в конечном счете, уменьшается поступление доходов в государственный бюджет [5].

Нахождение форм разрешения противоречий предполагает корректировку политики государства по отношению к собственности, ограничение власти олигархического капитала по распоряжению национальным богатством страны, её природными ресурсами в целях обеспечения воспроизводства населения и развития трудового потенциала. Предлагаем формы разрешения противоречий российской системы социального страхования:

- снижение тарифов страховых взносов в 2-3 раза для предприятий и организаций малого бизнеса
- установление максимально высоких тарифов страховых взносов для крупных корпораций, присваивающих ренту от эксплуатации природных ресурсов России, являющихся общенародным достоянием;
- введение прогрессивного налога на доходы физических лиц и освобождение от уплаты этого налога низкооплачиваемых категорий населения;
- установление и выплата минимальной заработной платы и размера пенсий не ниже прожиточного минимума.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (официальный текст, новая редакция) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=2875>.
- 2 См.: Калашников, С.В. Становление социального государства в России, – М.: Экономика. – 2003. с. 10.
3. Федеральный закон "Об основах обязательного социального страхования" от 16.07.1999 N 165-ФЗ (действующая редакция, 2016)/ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_4059/
4. За ушко да на солнышко: как вывести из тени 30 миллионов россиян/ <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=9073099>
5. Налоговая система. Кривая Лаффера. Конспект лекций по курсу «Экономическая теория»/ <http://www.studfiles.ru/preview/6189591/>

Коковин К.В., Фоменко В.В.

*Уральский федеральный университет имени первого Президента России
Ельцина Б.Н., г. Екатеринбург*

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В РАЗРЕЗЕ ВВЕДЕНИЯ НОВОГО НАЛОГА НА БЕЗРАБОТНЫХ

Аннотация: данная статья посвящена комплексному анализу реформирования системы страховых взносов, а также выявлению проблематики введения нового налога на безработных. Автор стремится не только раскрыть суть деятельности данного вопроса, но и рассмотреть те моменты, на которые стоит обратить особое внимание Правительству РФ.

Значительный акцент сделан на изменение системы обязательного медицинского страхования и её ключевые проблемы.

Abstract: This article is devoted to the complex analysis of the reform of the system of premiums, as well as identify problems introducing a new tax on the unemployed. Author seeks not only to reveal the essence of the activities of the question, but also to consider the points that you should pay special attention to the Russian government. Considerable emphasis is placed on changing the system of compulsory medical insurance and its key issues.

Ключевые слова: фонд, страховые взносы, налог, безработные, население.

Key words: fund, insurance premiums, taxes, the unemployed population.

В настоящее время перед государством остро стоит проблема дефицита бюджета Российской Федерации. Буквально на днях Правительство увеличило данный показатель до отметки в 3,66% ВВП или 3,034 трлн. руб., с 3% ВВП, или 2,360 трлн. руб. [1].

В связи с данными цифрами все более актуальными становятся обсуждения о покрытии данного дефицита. Таким образом, 29 сентября 2016 года Заместитель председателя Правительства Российской Федерации Ольга Голодец предложила ввести «налог на тунеядство», по аналогии с таковым в Республике Беларусь. Аргументировала она это тем, что многие граждане, которые по собственному желанию не работают или не хотят работать, а также те, кто находится в теневом секторе экономики и работает неофициально, не платят никаких страховых взносов (в Пенсионный фонд, фонд Социального Страхования и в систему Обязательного Медицинского Страхования), и их количество достигает отметки в 7 млн. человек.

Её негодование понятны -нагрузка на работающее население колоссальна. Всего платят взносы порядка 62 млн. человек, тогда как не платят официально около 68 млн. человек, куда относятся: дети, студенты, пенсионеры, инвалиды и другие категории граждан. Получается, что половина населения Российской Федерации обеспечивает не только себя, но и остальную половину людей, проживающих в РФ. Нагрузка весомая [2].

Решением данной проблемы, по мнению вице-премьера, является сокращение объема медицинской помощи для нетрудоустроенных россиян, либо введение взносов для неработающей части электората.

Перспектива данной инициативы весьма реальная, но отнюдь не очевидная. При первом рассмотрении возникает множество вопросов и спорных моментов:

1. «Каждый имеет право на медицинскую помощь в гарантированном объеме, оказываемую без взимания платы в соответствии с программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи...» в соответствии со статьей 19 пунктом 2 Конституции РФ. Получается, что лишение бесплатной медицинской помощи любого гражданина РФ, пусть даже и не трудоустроенного, будет противоречить главному

источнику права в России и нарушать главные и необходимые права человека [3].

2. Некоторые категории граждан, особенно пенсионного возраста, посещают государственные медицинские учреждения в учащенном режиме, по несколько раз в месяц, а многие наоборот, вовсе не ходят в бесплатные поликлиники, а предпочитают платные услуги, но взносы с пенсионеров не идут в фонды, а с тех людей, которые даже не заглядывают в бесплатную медицину, - поступают. Говоря о справедливости, стоит ли тогда возвращать раз в год уплаченные взносы при непосещении бесплатных медицинских учреждений или же нет? Вопрос дискуссионный.

3. Введение «налога на тунеядство» повлечет за собой определенные издержки. К ним будут относиться: перестроение законодательства, создание и разработка самого налога, издержки во его взиманию и контролю за своевременным и полным поступлением, дополнительное бремя на органы ФНС, сюда же будет относиться и недовольства некоторого сегмента граждан. Смогут ли доходы бюджета с данной инициативы покрыть все издержки по взиманию и введению налога?

4. Кого приравнивать к так называемым «тунеядцам»? По словам Правительства, данный налог не коснется тех, кто официально числится безработным и состоит на учете в службах занятости населения, таковых в России порядка 1 млн. человек. Остальных же, кто не работает по собственному желанию, необходимо проверять. По замыслу властей, тунеядцами нужно считать «граждан трудоспособного возраста, не имеющих объективных причин быть неработающими». Подразумевается, что в законодательство будет внесена поправка и введено новое понятие лица трудоспособного возраста, не имеющего объективных причин быть неработающим. Отсюда вопрос: что это такие за причины и кто будет определять их объективность? Каков будет механизм выявления «тунеядцев»? Обход по квартирам, сбор справок с места работы, сбор деклараций о доходах? Тут уже просматривается серьёзный социальный и межведомственный конфликт.

Само реформирование системы страховых взносов должно проходить плавно и без резких потрясений. Начинать необходимо, безусловно, с самого законодательства. Первым делом требуется построение новой или изменение старой правовой базы для дальнейших преобразований. Дальнейшие действия будут заключаться в определении уполномоченных органов, на которых будет возлагаться ответственность за принятие решений и выработку стратегии в области переустройства системы страховых взносов. Также необходимо определить уполномоченных лиц, которые будут осуществлять оперативное управление и последующий контроль за каждым этапом сбора и перечисления налогов во внебюджетные фонды. Основной упор должен быть сделан на методы оптимизации и сокращения издержек по взиманию самих страховых взносов, а также на выстраивание гибкой системы, учитывающей интересы всех слоёв населения страны.

По мнению автора, введение нового «налога на тунеядство» может оказать двойственное влияние. С одной стороны, это новые поступления в

бюджет, но с другой стороны это дополнительное налоговое бремя, которое явно не вызовет одобрения у населения. Под введение налога должно быть какая-то основа, фундамент, некоторый противовес, сглаживающий эту нагрузку. Таким противовесом и сможет выступить преобразование во всей системе страховых взносов. Разработка гибкой, ориентированной на граждан системы страховых взносов позволит сгладить дополнительную налоговую нагрузку и уравновесить эффект от неё. Необходимо предоставить людям качественные услуги, чтобы они видели и знали, за что они платят и почему именно столько, а не уклонялись от уплаты взносов во внебюджетные фонды. Ведь если сравнивать налоговую культуру с западными странами, то на западе люди четко осознают: кому, за что и сколько они платят, и на деле они видят результат этих вложений, поэтому каждый гражданин Европы знает, что платить налоги нужно и не пытается уйти от них.

В итоге, рассмотрение вопроса о введении нового налога требует от государственных органов тщательной и слаженной работы, вводить налоги необходимо аккуратно и тщательно, продумав всю законодательную базу, которая даст основу для изменения системы страховых взносов. Сами изменения системы страховых взносов необходимо проводить с ориентированностью на граждан Российской Федерации. Особенно данная проблема актуальна для нашей страны, в которой налоговая культура находится на стадии развития и любые потрясения вызовут бурю эмоций и различных отзывов.

Список литературы

1. Увеличение дефицита бюджета 2016 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/75921>
2. Социальный вице-премьер Ольга Голодец предлагает «налог на тунеядство» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/09/29/658961-golodets-nalog-tuneyadstvo>
3. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/a4d26fe6022253f9f9e396e9ca6f63c80946702f/

Кулуева Ч.Р.

Ошский государственный университет, г. Ош

ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ РЕГИОНОВ КЫРГЫЗСТАНА В ОБЛАСТИ ПОЛИТИКИ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ: ТРЕБОВАНИЕ ВРЕМЕНИ

Аннотация: В данной статье автором определены современные проблемы социальной защиты, связанные с вопросами охраны и безопасности труда, защиты здоровья работников в отраслях региональной и национальной экономики. Предложены рекомендации по проведению реформы в системе

управления мероприятиями по охране труда в целях снижения профессиональных рисков на производственных участках предприятий Кыргызстана.

Abstract: In this article the author defines the modern problems of social protection related to issues of protection and safety, the protection of the health of workers in the fields of regional and national economy. Recommendations for reform in the occupational safety management system activities in order to reduce occupational risks in the production sectors of Kyrgyzstan.

Ключевые слова: социальное страхование, социальная защита, охрана труда, техника безопасности, уровень травматизма, условия труда, профессиональный риск.

Keywords: social security, social protection, labor protection, safety, accident rate, working conditions, professional risk.

По своей исходной цели экономика имеет социальный характер, так как она осуществляется человеком и функционирует во имя удовлетворения человеческих потребностей. Неоспорим и тот момент, что исходной и конечной целью является не получение прибыли, а удовлетворение потребностей.

Именно в этом и выражается социальность экономики, характеризующаяся рядом признаков. Первый признак – в нашей стране сложилась многоукладная экономика, где превалирует частный сектор, т.е. переданная в руки гражданского общества, от которого зависит судьба региональной, национальной экономики. Второй признак – целью экономической политики выступает социальная политика и уровень жизни народа. Третий признак – благополучие человека, зависящее в основном самого человека, от его дееспособности. Четвертый признак – роль государства в решении всех социально-экономических проблем, в функции которого входит целевая социальная поддержка, здоровая демографическая политика, защита населения в определенных жизненных ситуациях и сферах трудовой деятельности.

Задача социальной защиты трудовой деятельности трудоспособного человека, как никогда становится актуальной и злободневной проблемой. Так как именно здесь за годы независимости Кыргызстана накопилось очень много нерешенных проблем, связанных с вопросами охраны и безопасности труда, защиты здоровья работников различных отраслях экономики.

В условиях рыночных отношений, экономическое стимулирование улучшения условий труда, его действенность, определяется тем, насколько используемые методы затрагивают интересы работодателя, приносят ему реальную выгоду. Как свидетельствует мировой опыт, большую роль в побуждении работодателя к улучшению условий труда играет социальное страхование от несчастных случаев на производстве.

Его введение актуализировало необходимость выплаты компенсационных средств, получившим производственную травму из-за несчастных случаев, а также проведение профилактических мероприятий. Стал очевиден тот факт, что в современных условиях для предотвращения производственного травматизма

и несчастных случаев целесообразно предпринимать профилактические меры, так как выплачивать соответствующую компенсацию является для работодателя тяжелым бременем.

Изучая зарубежную практику, можно отметить положительный опыт Германии, где профилактика несчастных случаев базируется на следующих принципах экономического стимулирования:

- ❖ нацеленность работодателей на улучшение и совершенствование производства, связанное с выполнением норм законодательства по охране труда и профилактики производственного травматизма, снижения уровня несчастных случаев;

- ❖ ответственность работодателя за улучшение состояния производственной среды, которая будет функционировать только тогда, когда ожидаемая и получаемая выгода будет стоить больше чем затраты;

- ❖ финансовое поощрение хозяйствующих субъектов, компаний, корпораций и фирм, направляющих все необходимые ресурсы на улучшение своего производства с учетом профилактики мер, направленных на обеспечение здоровья работников и безопасных условий труда, предотвращение ущерба [5];

- ❖ ответственность каждого работника и работодателя за профессиональный риск, разработку мер антикризисного финансового управления на предприятиях и организациях.

Таблица 1 – Состояние травматизма на производстве и профессионального заболевания в Кыргызстане

Годы	Число пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на один и более дней*				Численность лиц впервые установленным профессиональным заболеванием		Удельный вес умерших от общего количества пострадавших, %
	Всего, человек	На 1000 работающих	В том числе со смертельным исходом		Всего, человек	На 1000 работающих	
			Всего, человек	На 1000 работающих			
2003	208	0,4	26	0,05	8	0,02	12,5
2004	235	0,5	41	0,08	1	0,00	17,4
2005	227	0,4	24	0,05	9	0,02	10,2
2006	170	0,4	22	0,05	9	0,02	12,9
2007	156	0,3	23	0,05	-	-	14,7
2008	177	0,3	23	0,05	1	0,00	13,0
2009	139	1,0	24	0,06	8	0,02	17,3
2010	454	1,0	29	0,06	2	0,0	6,4
2011	158	0,3	22	0,05	-	-	13,9
2012	153	0,3	23	0,05	*	*	15,0
2013	220	0,4	29	0,06	*	*	13,2
2014	164	0,3	18	0,04	*	*	11,0

Рассчитано автором. Источник: Труд и занятость в КР, 2003-2015гг.

Низкий уровень заработной платы работников выступает серьезным препятствием к усилению и стимулированию заинтересованности

предпринимателей, в то время как стоимость производственных фондов, введение которых позволило бы ликвидировать вредные факторы производственной среды, очень высока.

Таким образом, по существу, вопросы улучшения условий охраны труда не являются прерогативой эффективной государственной политики по экономическому стимулированию деятельности предпринимателей и работодателей. Считаем, что наша отечественная система, направленная на управление вопросами охраны труда опирается на принципы реагирования только страховых случаев, когда в рыночных условиях должна направить все свои усилия на задачи их профилактики.

В ходе исследований, нами было выявлено влияние на здоровье работников производственных неблагоприятных факторов, профилактика которых абсолютно не проводится, где несчастные случаи только фиксируются, хотя данные предприятия должны направлять свою деятельность на искоренение и предупреждение всевозможных причин. Трудовым законодательством Кыргызской Республики определены права и обязанности на безопасные условия труда, где предусмотрена дисциплинарная, гражданско-правовая, уголовная и административная ответственности предпринимателей - работодателей за каждый случай нарушения условий охраны труда, несмотря на то, что контроль за состоянием исполнения норм и нормативов трудового права фактически исчерпан.

Как показывают данные таблицы 1 и 2, самый высокий пик пострадавших от производства приходится на 2010 год, который был ознаменован шаткостью и нестабильностью политической ситуации в стране, где количество пострадавших в 2-3 раза превышает другие периоды. Конечно, было бы несправедливым все сводить на это, хотя, это еще раз доказывает, что производство, экономика в целом, трудовые ресурсы напрямую зависят от такой нестабильности, так как теряется бдительность, контроль за производством.

Анализируя удельный вес летальных исходов, можно отметить, что в 2004 и 2009 годах количество умерших превышает 10 процентный рубеж от общего числа пострадавших, составляя соответственно 17,4% и 17,3%. В основном показатель производственного травматизма стабильно держится в отраслях горнодобывающей, обрабатывающей промышленности, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, строительстве и государственном управлении (таблица 2).

По неучтенным данным, в республике и его регионах сохраняется высокий уровень травматизма. Это объясняется тем, что в ряде случаев при найме на работу работодатель условно устанавливает заработную плату и игнорирует записи в трудовой книжке, компенсируя дополнительными незначительными вознаграждениями. В случае получения увечья или травмы на производстве, потери временной нетрудоспособности, данные факты фиксируются обыкновенной бытовой травмой. Вследствие чего работодатель остается «безнаказанным», ограничивается первоначальной помощью,

выплачивая только за медицинское обслуживание, а что будет дальше с данным человеком, его судьбой - его мало волнует.

Исходя из вышеизложенного, хочется отметить, что в трудовом законодательстве следует пересмотреть условия найма на работу, где особое значение должно быть предоставлено государственному регулированию социально-трудовых отношений с конкретными экономическими рычагами и механизмами, направленными на защиту и охрану труда на производстве.

Анализ статистических данных в региональном разрезе подтверждает тот факт, что среди областей и регионов значительная доля травматизма приходится на Чуйскую, Джалал-Абадскую области и город Бишкек, где развиты отрасли перерабатывающей, обрабатывающей промышленности, отрасли дорожно-транспортного и строительного производства.

Но, зачастую работодатель игнорирует задачи улучшения условий труда, поскольку осознает настоящие проблемы и задачи, связанные с предстоящими затратами на осуществление модернизации производственных участков, учитывая современные требования по обеспечению безопасности и безвредности приобретаемого и работающего оборудования.

Необходимо признать, что профсоюзы, лояльные администрациям предприятий, проводят политику, направленную на защиту интересов последних. В то же самое время профсоюзы добиваются «налоговой минимизации», где работодатели, признавая вредные условия на производстве, компенсируют их «выплатами», с которых не платится налог.

Таблица 2 – Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве со смертельным исходом по областям Южного региона Кыргызской Республики (человек)

Территории Кыргызстана	2003	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кыргызская Республика	26	41	22	23	24	29	22	23	29	18
Баткенская область	3	3	4	1	5	4	4	3	4	1
Джалал-Абадская область	4	6	3	3	2	1	3	6	6	2
Ошская область	2	5	-	1	2	-	3	-	1	-
г. Ош*	2	1	1	3	1	3	1	1	3	2
Итого по Южному региону	11	15	8	8	10	8	11	10	14	5
Уд. вес, %	42,3	36,6	36,4	34,8	41,7	27,6	50,0	43,5	48,3	27,8

* - до 2003г. г. Ош входил в Ошскую область

**Данные за 2012-2014 гг. получены по заявке в НСК КР

Раньше, в бытность СССР, профсоюзы были мощной силой в вопросах защиты прав рабочего класса. В конце 80-х и начале 90-х годов решения профсоюзов постановлением Правительства СССР переведены на рекомендательный уровень, что привело к косвенному ущемлению прав работающих и этот процесс усугубился с переходом на рыночные отношения. Принятые коллективные договора в некоторых хозяйствующих субъектах носят формальный характер, где администрация в основном направляет усилия на

материальный капитал, забывая о том, что любой инструмент, техника, машина приводится в желаемое движение только при помощи квалифицированной рабочей силы, которой требуется соответствующее человеческое отношение.

Современные профсоюзы, принципиально защищающие интересы работников, направляют свои усилия на выявление небезопасных условий труда, когда они должны гарантировать работникам права на положенные льготы и компенсации. Наличие вредных условий труда выступают достаточно серьезным аргументом для современных профсоюзов чем вопросы повышения заработной платы, предоставление дополнительных отпусков и пр. Исходя из вышеизложенного, считаем необходимым проведения реформы в системе управления мероприятиями по охране труда в целях снижения профессиональных рисков для снижения вероятности повреждения здоровья работников предприятий.

Создание подобной системы должна опираться на комплексе санитарно-гигиенических, правовых, социальных, медицинских и правовых механизмах в целях минимизации воздействующих факторов на здоровье работника, связанные с:

- формированием механизмов выявления проблем, их оценки и контроллинга профессиональных рисков, утраты здоровья работником с целью проведения предупредительных, профилактических и компенсационных мероприятий, то есть превентивных мер профилактики и защиты их здоровья;
- формированием и испытанием предложенных механизмов для обеспечения различных видов уровней профессиональных рисков;
- использованием метода разделения ответственности работника и работодателя за факт случившегося несчастного случая;
- проведением реформ в области медицинского, социального, пенсионного страхования в целях обеспечения социальной защиты работников и сохранения здоровья работников путем совершенствования социально-трудовых отношений;
- обучением групп работников, занятых на производстве по вопросам техники безопасности и охраны труда, управлению профессиональными рисками на производственных участках предприятия;
- проведением на постоянной основе вводного, первичного и вторичного инструктажей, ознакомление работников с опасными для здоровья участками;
- формированием проектов коллективных договоров на основе трудового законодательства Кыргызской Республики на основе проработанной норм защиты здоровья работников конкретного участка и целого предприятия;
- законодательным закреплением экономической ответственности сторон в случае нарушения норм техники безопасности и охраны труда, а также медицинских освидетельствований и показаний.

Таким образом, рассматривая проблемы трудовых ресурсов Южного региона Кыргызстана можно сделать вывод о том, что решение указанных проблем, то есть предложение введения страхования труда от травматизма, от профессионального риска, временной потери трудоспособности, напрямую

связано с финансовыми механизмами, отраженные в данном научном исследовании.

Список литературы

1. Закон КР «О занятости населения». - Б., 1992г.
2. Гыязов А.Т., Купуев П.К. Исследование основных направлений развития предпринимательских структур в Кыргызстане// Синергия. 2016. № 1. С. 31-38.
3. Зулпукаров А.З., Наралиев Т.А. Анализ использования доходов и расходов домохозяйств районов Ошской области Кыргызской республики// Синергия. 2016. № 2. С. 33-41.
4. Зулпукаров А.З., Акунжанов Э. Аграрная реформа в Кыргызстане и пути её совершенствования // Территория науки. 2016. № 1. С. 87-93.
5. Зулпуева А.М., Зикираев М.Т. Региональные аспекты привлечения иностранных инвестиций (на материалах Ошской области) // Территория науки. 2016. № 3. С. 80-84.
6. Ишембаева Ш.К. Исследование соотношения показателей республиканского и местных бюджетов Кыргызской Республики // Синергия. 2016. № 3. С. 63-68.
7. Кулуева Ч.Р. Проблемы трудовых ресурсов: вопросы улучшения условий труда и охрана их безопасности в Кыргызстане // Известия ВУЗов. 2012. №8. С.131-133.
8. Кулуева Ч.Р. Современные проблемы трудовых ресурсов регионов Кыргызстана: реалии и пути решения // Sustainable economic development of regions, monograph, Volume 5, «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education, GmbH, Vienna, 2015.
9. Кулуева Ч.Р. О роли государственной политики проблем молодежных трудовых ресурсов в современном Кыргызстане // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. №11(3). С.124-130.
10. Кулуева Ч.Р. Некоторые вопросы дискриминации труда в современном Кыргызстане: социально-экономический и региональный аспект // Молодой ученый. 2016. №1(105).
11. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Особенности формирования и перспективы развития трудовых ресурсов региона // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Киров, 2015. С. 30-32.
12. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Формирование корпоративной социальной ответственности как фактор повышения конкурентоспособности организации // Социальная ответственность: проблемы и пути их решения материалы VII Международных социально-педагогических чтений им. Б.И. Лившица. Редакционная коллегия: Ларионова И.А., Иваненко М.А., Капустина Н.Г. Екатеринбург, 2015. С. 95-97.
13. Наралиев Т.А. Проблемы и перспективы обеспечения занятости населения Ошской области Кыргызской республики // Территория науки. 2016. № 1. С. 105-112.

14. Райымбаев Ч.К., Арынова Н.С. Система финансирования социального обеспечения населения Кыргызской республики // Территория науки. 2016. № 2. С. 118-125.

15. Саякбаева А.А. Проблемы формирования и реализации национальных моделей социальной защиты населения в Кыргызской Республике // Вестник КНУ им. Ж. Баласагына. 2006.

16. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Корпоративная социальная ответственность (КСО) как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Обеспечение высокого качества жизни населения на основе устойчивого экономического роста Сборник материалов научно-практической конференции в рамках XII Международного северного социально-экологического конгресса. 2016. С. 183-187.

17. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Корпоративная социальная ответственность как механизм повышения конкурентоспособности предприятия // Инновационные технологии в машиностроении. сборник трудов VII Международной научно-практической конференции. Юргинский технологический институт Томского политехнического университета. 2016. С. 367-369.

18. Эргешбаев У.Ж. Влияние трудовой миграции на социально-экономическое развитие Южного региона Кыргызстана // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. №9-1. С. 117-119.

19. Национальный статистический комитет КР. Публикация “Уровень жизни населения КР 2008-2012гг.”. - Бишкек. 2010-2014.

20. Национальный статистический комитет КР. Публикация “Труд и занятость в Кыргызской Республике за 2003-2012 гг.” – Бишкек, 2014. – 166.

Мартынов С.В., Шмойлова А.И.

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности системы негосударственного пенсионного страхования в Российской Федерации. Авторами выявлены основные преимущества и недостатки страхования в негосударственных пенсионных фондах.

Abstract: this article describes the features of the system of private pension insurance in the Russian Federation. The authors identified the main advantages and disadvantages of insurance in private pension funds.

Ключевые слова: пенсионное страхование, Пенсионный фонд России, негосударственный пенсионный фонд, пенсия, накопительная часть пенсии.

Key words: pension insurance, the Pension Fund of Russia, pension Fund, pensions, pension.

На недавнем выступление 6 августа заместитель председателя Правительства Российской Федерации Ольга Голодец рассказала, что в правительстве сейчас активно обсуждается вопрос об отказе от накопительной части пенсии. Прежде всего, речь идет о переходе на добровольную систему накопления, при которой желающие могут заключить договор с негосударственным пенсионным фондом (далее НПФ). Ольга Голодец в первую очередь ссылалась на совершенно низкий доход для накопительной части Пенсионного фонда России. В 2015 году он составил всего 4,7% годовых при курсе инфляции 12,91 (рис. 1). За 2016 и 2017 года дохода не будет вообще, так как накопительную часть «заморозили». Этот законопроект уже подписан Президентом России Владимиром Путиным. При этом по словам Председателя Правительства России Дмитрия Медведева при «заморозке» накопительной части пенсии будет сэкономлено 342,2млрд. рублей, а в следующем году еще будут сокращены выплаты пенсионерам.

	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	Год
2016	0,96	0,63	0,46	0,44	0,41	0,36	0,54	0,01					3,87
2015	3,85	2,22	1,21	0,46	0,35	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74	0,75	0,77	12,91
2014	0,59	0,70	1,02	0,90	0,90	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62	11,36
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	0,56	0,51	6,45
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	-0,01	-0,24	-0,04	0,48	0,42	0,44	6,10
2010	1,64	0,86	0,63	0,29	0,50	0,39	0,36	0,55	0,84	0,50	0,81	1,08	8,78
2009	2,37	1,65	1,31	0,69	0,57	0,60	0,63	0,00	-0,03	0,00	0,29	0,41	8,80
2008	2,31	1,20	1,20	1,42	1,35	0,97	0,51	0,36	0,80	0,91	0,83	0,69	13,28
2007	1,68	1,11	0,59	0,57	0,63	0,95	0,87	0,09	0,79	1,64	1,23	1,13	11,87
2006	2,43	1,66	0,82	0,35	0,48	0,28	0,67	0,19	0,09	0,28	0,63	0,79	9,00
2005	2,62	1,23	1,34	1,12	0,80	0,64	0,46	-0,14	0,25	0,55	0,74	0,82	10,91
2004	1,75	0,99	0,75	0,99	0,74	0,78	0,92	0,42	0,43	1,14	1,11	1,14	11,74
2003	2,40	1,63	1,05	1,02	0,80	0,80	0,71	-0,41	0,34	1,00	0,96	1,10	11,99
2002	3,09	1,16	1,08	1,16	1,69	0,53	0,72	0,09	0,40	1,07	1,61	1,54	15,06
2001	2,8	2,3	1,9	1,8	1,8	1,6	0,5	0,0	0,6	1,1	1,4	1,6	18,8
2000	2,3	1,0	0,6	0,9	1,8	2,6	1,8	1,0	1,3	2,1	1,5	1,6	20,1
1999	8,4	4,1	2,8	3,0	2,2	1,9	2,8	1,2	1,5	1,4	1,2	1,3	36,6
1998	1,5	0,9	0,6	0,4	0,5	0,1	0,2	3,7	38,4	4,5	5,7	11,6	84,5
1997	2,3	1,5	1,4	1,0	0,9	1,1	0,9	-0,1	-0,3	0,2	0,6	1,0	11,0
1996	4,1	2,8	2,8	2,2	1,6	1,2	0,7	-0,2	0,3	1,2	1,9	1,4	21,8
1995	17,8	11,0	8,9	8,5	7,9	6,7	5,4	4,6	4,5	4,7	4,6	3,2	131,6
1994	17,9	10,8	7,4	8,5	6,9	6,0	5,3	4,6	8,0	15,0	14,6	16,4	214,8
1993	25,8	24,7	20,1	18,7	18,1	19,9	22,4	26,0	23,0	19,5	16,4	12,5	840,0
1992	245,3	38,0	29,9	21,7	11,9	19,1	10,6	8,6	11,5	22,9	26,1	25,2	2508,8
1991	6,2	4,8	6,3	63,5	3,0	1,2	0,6	0,5	1,1	3,5	8,9	12,1	160,4

Рисунок 1 - Данные Госкомстата по показателю инфляции в РФ за 1991-2016 гг.

Исходя из всего сказанного, если меры по «заморозке» накопительной части пенсии дают такой позитивный результат для российской экономики, то что же будет если накопительную часть вовсе отменить? То есть снять ответственность с государства за нее, так как она являются уже неподъемным камнем для нашей экономики.

1 января 2016 года государство «заморозило» накопительную часть, т.е. ту, которая формировалась в период заморозки (за 2016 год). При этом те деньги, лежащие на накопительной части пенсии граждан, которые были сформированы до 2016 года, по прежнему находятся в их полном распоряжение. Гражданин имеет полное право либо оставить денежные средства в Пенсионном фонде России, либо перевести их в НПФ. При этом денежные средства накопительной части пенсии, полученные в 2016-2017 году останутся в ПФР в любом случае.

Что же такое НПФ? Это некоммерческая организация социального обеспечения, основное направление деятельности которой является негосударственное пенсионное обеспечение граждан. Фонд также занимается инвестиционными накоплениями к накопительной части пенсии граждан. По сути НПФ – это обычная управляющая компания, но занимается управлением пенсионных накоплений граждан, при этом доход получают как клиенты, так и сам НПФ.

Разберем преимущества и недостатки ПФР и НПФ. ПФР дает максимальную надежность, он не может стать банкротом или потерять лицензию Центрального банка, также предполагает отсутствие налогового обременения. Но ПФР не дает желаемого инвестиционного дохода. Такая низкая ставка Пенсионного фонда связана с серьезными ограничениями в сфере инвестирования – вкладывать денежные средства можно только в активы, разрешенные законодательством (например, государственные облигации или акции).

Деятельность же НПФ регламентируется их уставом. Они в праве самостоятельно размещать средств в государственной или муниципальной ценной бумаге, на банковском депозите или в объекты недвижимости и за счет этого имеет более высокий доход для своих клиентов. При этом отзывы многих вкладчиков свидетельствует о том, что высокие процентные ставки нередко оказываются лишь маркетинговым ходом, способом привлечь новых клиентов. На деле ставки являются плавающими и доходность из года в год меняется. С этим связан риск полной потери дохода: при нерациональной вложение фондом полученных средств велик риск получения убытка. В случае банкротства, отзыва лицензии, закрытия фонда вкладчик получает лишь номинальную сумму накоплений индексации или начисленных процентов. Однако инвестирование посредством НПФ по-прежнему остается лучшим способом увеличения пенсионных выплат. НПФ работает в рамках федерального закона № 75 от 7 мая 1998 г. «О негосударственных пенсионных фондах» и в целях обеспечения обязательств НПФ создают пенсионные резервы, которые как раз и должны быть направлены на выплаты пенсий в случае ликвидации фонда.

Есть несколько показателей, которые характеризуют надежность НПФ:

1. Дата создания НПФ. Идеальное если фонд создан до пенсионной реформы, то есть до 2002;
2. Более надежными являются фонда, учредителями которых являются крупные представители реального сектора экономики (добыча полезных ископаемых, металлургия и т. д.);
3. Доходность. При этом необходимо изучить показатели доходности как на самом сайте НПФ, так и на сайте Центрального Банка России. Важно чтобы эти значения минимально отличались (хотя бы в рамках 3%);
4. Отзывы клиентов.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что НПФ является очень хорошим инструментом инвестирования пенсионных накоплений, при этом немаловажным является тот факт, что всегда можно перевести накопления обратно в ПФР.

Список литературы

1. Болдырев В.Н. Научные знания как инструмент обеспечения социальной стабильности в условиях трансформации государства и частной собственности // Территория науки. 2015. № 6. С. 112-119
2. Габелко Н.Е. Пенсионная реформа: задачи и проблемы // Территория науки. 2013. № 4. С. 123-126
3. Габелко Н.Е. Социальное партнёрство: основной элемент и метод социального управления обществом // Территория науки. 2015. № 4. С. 100-107.
4. Колпина Л.В. Некоторые аспекты информационного обеспечения социальной инклюзии населения старших возрастных групп в муниципальных образованиях (результаты мониторинга официальных сайтов администраций органов МСУ) // Синергия. 2016. № 4. С. 93-103.
5. Кузьменко Н.И. К вопросу о выборе эффективной кадровой политики предприятия в условиях социально-экономической трансформации общества // Синергия. 2016. № 3. С. 37-42.
6. Максимович В.П., Кулиничева К.С. Социальное неравенство населения: доходы и расходы // Территория науки. 2016. № 3. С. 182-188.
7. Федько Т.И., Мерцалова А.И. Гражданское общество в системе социально-экономического регулирования // Синергия. 2016. № 1. С. 76-88.

Насыров И.Н., Насыров Р.И., Зиязетдинова Г.У.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Набережные Челны

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПОЛИКЛИНИК В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: Основным показателем эффективности для муниципальных поликлиник можно считать длину очереди на прием к врачу. Исходя из этого предметом исследования является перспективность способов уменьшения очередей в поликлиниках. Сделан вывод о том, что длительность очереди на прием к врачу может быть уменьшена за счет выделения пенсионеров в отдельную поликлинику.

Abstract: Length of queue on reception to doctor can be considered as main indicator for municipal polyclinics efficiency. On this basis the subject of research is perspectives of ways to reduce queues at polyclinics. It is concluded that queue on reception to doctor can be reduced through allocation of pensioners in separate polyclinic.

Ключевые слова: страхование, поликлиника, очередь, врач, прием, пациент.

Keywords: insurance, polyclinic, queue, doctor, reception, patient.

В общем случае эффективность определяется как соотношение между выгодами и затратами на их получение. Однако с точки зрения различных субъектов эффективность будет вычисляться по разному. Например,

эффективность предприятия для его собственника определяется прибылью (разницей между доходами и расходами), для работника – соотношением затраченного времени и зарплатой, для государства – соотношением государственной поддержки и собранными налогами, для клиента – полезностью товара или услуги и ценой. Эти показатели являются антагонистичными, поэтому задача сводится к нахождению некоей оптимальной точки, где интересы всех участников будут уравновешены [1].

Что надо считать эффективностью для учреждений, в частности, для муниципальных поликлиник? Для собственника (муниципалитета) – соотношение между выплатами от государства и затратами на содержание здания и зарплату персоналу. Для персонала, как обычно, соотношение между затраченным временем и зарплатой. Для государства в лице фонда обязательного медицинского страхования – соотношение между собранными на данной территории взносами и выплатами муниципалитету. Для клиента – соотношение между пройденными обследованиями с полученными назначениями и отчислениями на взносы в фонд.

Как можно повысить эффективность работы поликлиник, если там все регламентировано государством? Основной проблемой в поликлиниках является длина очередей на прием к врачу. Особенно это затрагивает работающее население и учащуюся молодежь.

Исходя из этого предметом исследования выбрана перспективность способов уменьшения очередей в поликлиниках. А целью исследования является определение оптимального с точки зрения пациентов пути повышения эффективности работы поликлиник.

Для определения имеющихся у молодых жителей мнений с 10.12.2015 по 23.12.2015 был проведен опрос среди студентов экономических направлений Набережночелнинского института Казанского федерального университета на тему: «Пути повышения эффективности работы поликлиник». Рассмотрены шесть возможностей: ввести электронную очередь как в банках на текущий день, записываться через интернет за несколько дней вперед, вызывать врача на дом, изменить соотношение врачей разных специальностей, уменьшить время приема, выделить пенсионерам отдельную поликлинику. Использовались два способа опроса: мягкий – путем распределения студентами 100% своего предпочтения среди предложенных вариантов, однозначный – путем выбора только одного варианта. На основе полученных результатов вычислялось среднеарифметическое значение. Кроме этого, для исключения влияния завышенных величин (так называемых выбросов), посредством суммирования числа людей, указавших конкретное или меньшее предпочтение, определялась граница, где количество людей начинало превышать половину всех опрошенных. Эта граница принималась за мнение большинства из них. В опросе участвовало 189 человек, из них 109 девушек и 80 юношей.

Данное исследование является поисковым, поэтому специально подготовленные выборки и оригинальные количественные методики анализа пока не применялись. И как показал анализ научной литературы ранее подобные опросы по указанной теме не предпринимались. Как следствие,

отсутствуют подробные статистические данные на их основе, соответственно научная дискуссия по рассматриваемому вопросу не проводилась.

Получено, что при мягком распределении наибольшее предпочтение отдано варианту выделения пенсионерам отдельной поликлиники. На втором месте – электронная очередь на текущий день. На третьем – запись через интернет за несколько дней вперед. На четвертом – изменение соотношения врачей разных специальностей. На пятом – вызов врача на дом. На последнем шестом месте – уменьшение времени приема (рис. 1). Мнение большинства также указывает на главное предпочтение – пенсионерам отдельную поликлинику, на втором месте – электронная очередь, на третьем, четвертом, пятом местах – запись через интернет, изменение соотношения врачей, вызов врача на дом, на последнем – уменьшение времени приема. Однозначное мнение совпадает с высказанным при мягком распределении.

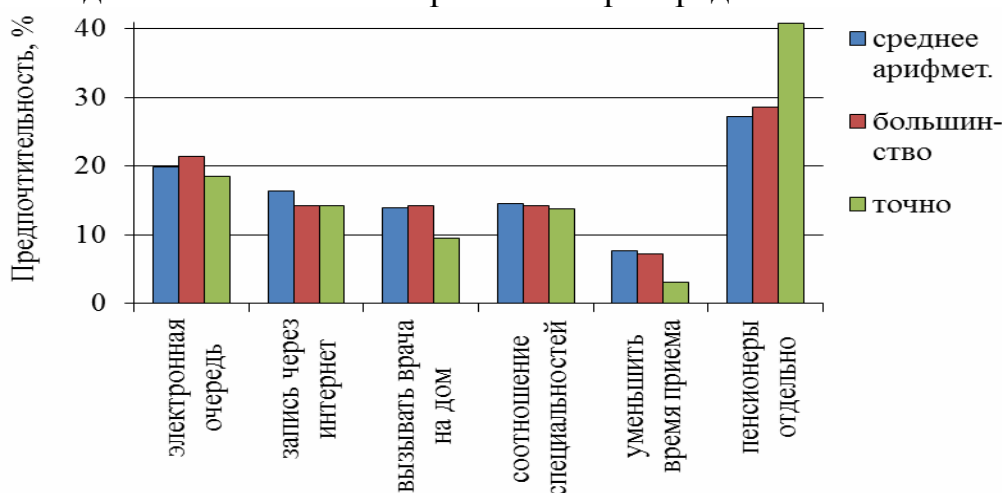


Рисунок 1 - Предпочтительность варианта уменьшения очереди в поликлиниках: слева в каждой группе – усредненное мнение при мягком распределении, посередине – мнение большинства, справа – однозначное мнение

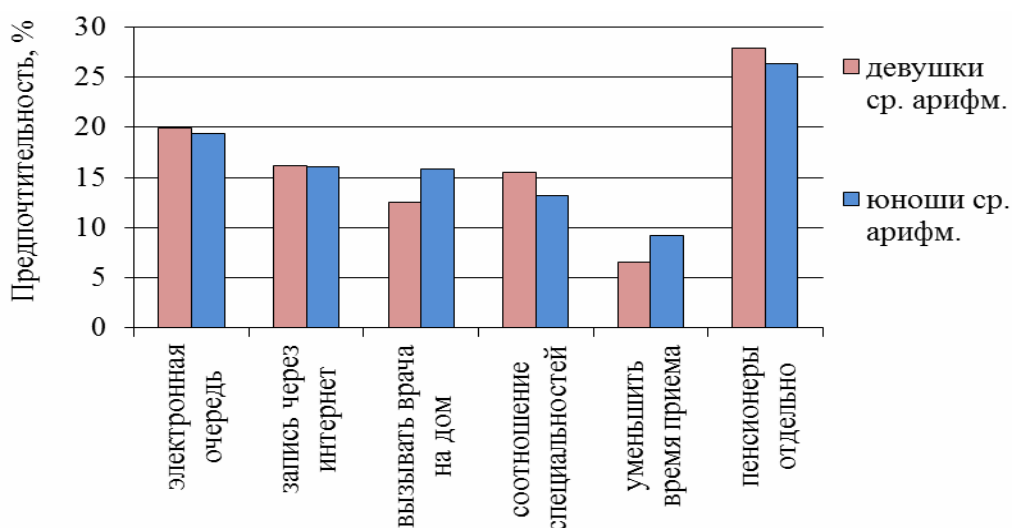


Рисунок 2 - Предпочтительность варианта уменьшения очереди в поликлиниках (усредненное мнение при мягком распределении): слева в каждой группе – мнение девушек, справа – юношей

Сравнение предпочтений девушек и юношей показало, что девушки на четвертое место при мягком опросе ставят изменение соотношения врачей, а юноши вызов врача на дом (рис. 2). На пятом месте наоборот у девушек – вызов на дом, а у юношей – соотношение специалистов.

При однозначном опросе ситуация для девушек и юношей повторяется как и при мягком варианте, однако для юношей значения предпочтительности электронной очереди, интернет записи, соотношения специалистов и вызова на дом совпадают (рис. 3).

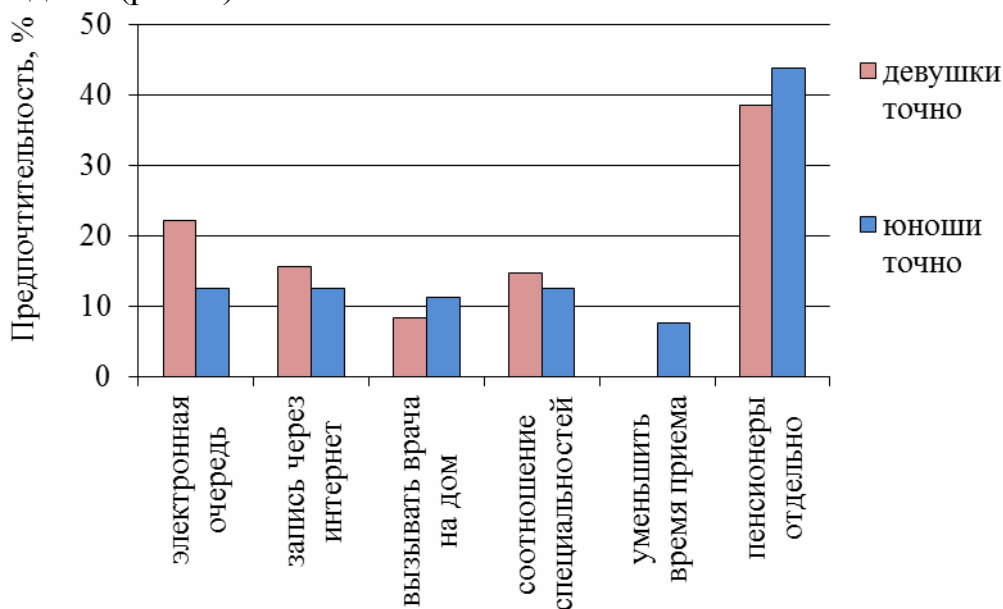


Рисунок 3 - Предпочтительность варианта уменьшения очереди в поликлиниках (однозначный выбор): слева в каждой группе – мнение девушек, справа – юношей

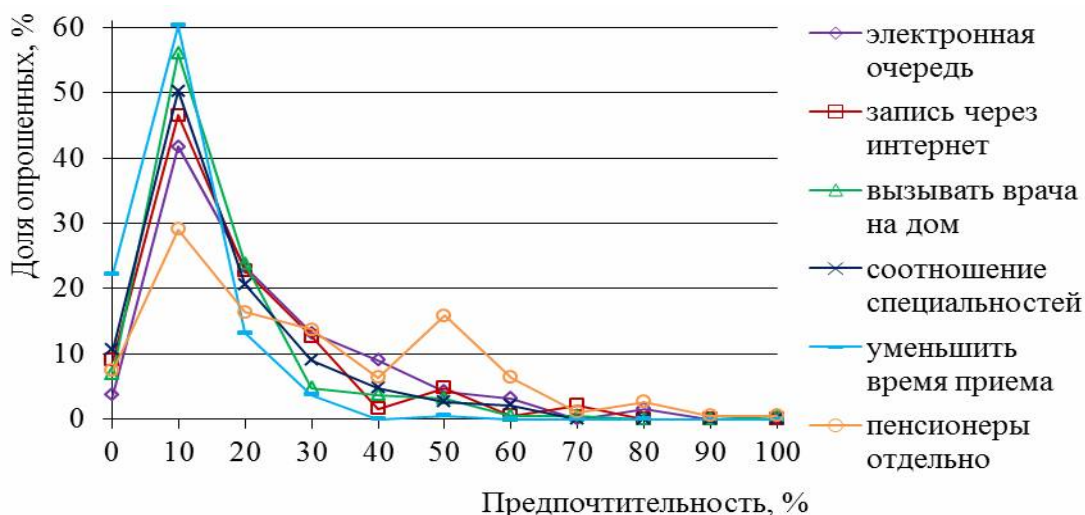


Рисунок 4 - Распределение доли опрошенных от предпочтительности варианта уменьшения очереди в поликлиниках

Распределение доли опрошенных по степени предпочтительности является типичным для социологических опросов, что подтверждает

достоверность полученных результатов (рис. 4). Заметное увеличение при степени предпочтительности 50% и спады по бокам связаны с систематической ошибкой, состоящей в приоритетности у опрашиваемых круглых чисел. Как уже неоднократно отмечалось такое поведение респондентов повторяется во всех проведенных нами опросах.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что реально уменьшить очереди в поликлиниках, по мнению молодых людей, поможет только выделение пенсионеров в отдельную поликлинику, чтобы они даже не заходили в здание поликлиники для остальных жителей. Такой вариант уже реализован для детских поликлиник, скорее всего также надо поступить и в отношении пожилой части населения. Тогда эффект снижения очередей ожидается максимальным.

Все остальные варианты – электронная очередь, интернет запись, вызов на дом, длительность приема – уже опробованы и поэтому весь свой потенциал исчерпали. Оставшийся – изменение соотношения врачей разных специальностей – помогает снизить только пиковые нагрузки, например, в период отпусков [2, 3].

Таким образом, основным вариантом все-таки является выделение пенсионерам отдельных поликлиник.

Список литературы

1. Насыров И.Н., Насырова Д.И., Зиязетдинова Г.У. Влияние пенсионного и медицинского страхования на предпочтительность формы экономической деятельности в виде индивидуального предпринимателя // Будущее российского страхования: оценки, проблемы, точки роста: XVII межд. науч.-практ. конф.; 2-3 июня 2016. Ростов-на-Дону: Изд-во Юж-ного фед. унив-та, 2016. С. 410-415.

2. Насыров Р.И. Применение методов теории сетей массового обслуживания для повышения эффективности использования ресурсного потенциала медицинской организации // VIII Камские чтения: всерос. научн.-практ. конф. (Набережные Челны, 22 апреля 2016): сб-к док. В 3-х ч. Часть 2. Набережные Челны: Издательско-полиграфический центр Набережночелнинского института КФУ, 2016. С. 21-24.

3. Насыров Р.И., Насыров И.Н. Междисциплинарный подход к анализу эффективности использования медицинских информационных систем в организациях здравоохранения // Врач и информационные технологии. 2016. № 4. С. 29-36.

Пушкарева К.В., Ненашева Е.М.
Канский политехнический колледж, г. Канск

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в данной статье изучена и проанализирована система пенсионного страхования в Российской Федерации, а именно: раскрыты виды пенсионного страхования, сформулированы отличительные особенности обязательного и добровольного пенсионного страхования, рассмотрены пути ее развития.

Abstract: this article examined and analyzed the system of pension insurance in the Russian Federation, namely disclosed the types of pension insurance are the distinctive features of the mandatory and voluntary pension insurance, considered ways of its development.

Ключевые слова: пенсионное страхование, негосударственное, обязательное пенсионное страхование, страховая пенсия по старости, пенсия по инвалидности, пенсия по утере кормильца.

Keywords: pension insurance, private, compulsory pension insurance, insurance old-age pension, disability pension, pension for loss of the breadwinner.

Российская Федерация является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Социальная защита в Российской Федерации осуществляется в нескольких формах, одной из них и является пенсионное обеспечение. Одним из этапов жизни человека является старость, когда человек по объективным причинам не имеет возможности обеспечивать своё достойное существование или эта возможность существенно ограничена. Пенсионное страхование – это один из видов страхования жизни, по которому выплаты страховой суммы производится при дожитии застрахованного лица до пенсионного возраста, т.е. выхода на пенсию. Забота о незащищенных слоях населения является неотъемлемым элементом государственной политики. Немаловажным проявлением данной «заботы» является выплата пенсий и социальных пособий.

Пенсионное страхование - это система создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию гражданам заработка (выплат, вознаграждений в пользу застрахованного лица), получаемого ими до установления обязательного страхового обеспечения, то есть до назначения и получения пенсии

Субъектами обязательного пенсионного страхования являются федеральные органы государственной власти, страхователи, страховщик и застрахованные лица. Пенсионное страхование является основой пенсионной системы в развитых странах.

Модернизация системы социальной защиты и повышение уровня жизни наиболее уязвимой части населения стало одной из приоритетных целей

последующих социальных реформ правительства, которые осуществлялись при непосредственном участии Пенсионного фонда России. В ходе целого комплекса радикальных реформ пенсионного и социального обеспечения, осуществленных в России за последние 25 лет, функции Пенсионного фонда значительно расширились. Помимо выплаты трудовых и социальных пенсий, Пенсионный фонд России осуществляет сбор страховых взносов в рамках системы обязательного пенсионного страхования граждан; выплату всех видов пособий льготным и малоимущим категориям граждан; выдачу государственных сертификатов на семейный (материнский) капитал каждой семье при рождении второго и последующего ребенка; реализацию программы государственного софинансирования пенсий; формирование, инвестирование и выплату средств накопительной части пенсионных капиталов участников системы социального страхования и многие другие функции.

В РФ пенсионное страхование основывается на двух видах пенсий: государственной и негосударственной (дополнительной). Если первый вид гарантируется государством, а порядок получения четко регулируется законом, то второй вид пенсии может существовать в различных вариантах, нюансы которых зависят от конкретного договора.

1) Обязательное пенсионное страхование осуществляется Пенсионным фондом России, который выполняет функции страховщика. Роль страхователя отводится организациям или гражданам, осуществляющим прием на работу и производящим начисление и уплату взносов. Лица, подпадающие под действие обязательного пенсионного страхования, считаются застрахованными.

Трудовая пенсия включает две составляющих: страховую и накопительную, которые формируются из средств Пенсионного фонда России (конкретно – из страховых взносов, перечисляемых работодателем). Некоторые категории граждан обладают правом получения государственной пенсии (федеральные госслужащие; военные; нетрудоспособные лица; ветераны Великой Отечественной войны; лица, пострадавшие от техногенных либо радиационных катастроф). Пенсионное страхование вышеуказанных лиц осуществляется из средств федерального бюджета.

2) Негосударственное (дополнительное, добровольное) пенсионное страхование. На сегодняшний день законодательством предусмотрена возможность одновременно с трудовой пенсией получать и дополнительную. Такие услуги предоставляют гражданам Негосударственные пенсионные фонды.

Добровольное пенсионное страхование по сути, - один из видов накопительного страхования жизни. Гражданин, согласно договору, перечисляет определенную денежную сумму страховой компании, и последняя инвестирует эти средства с целью увеличения их объема. По достижении клиентом пенсионной возрастной планки, компания выплачивает ему дополнительную пенсию.

На сегодняшний день разработана масса программ дополнительного пенсионного страхования, и право клиента – выбрать оптимальную для себя. Взносы в пенсионный фонд могут быть единовременными или

накопительными, платежи – ежегодными, ежеквартальными или ежемесячными (в зависимости от договора). А сам договор может быть заключен на срок до 99 лет. Выплата денег пенсионеру в случае дополнительного пенсионного страхования может также производиться раз в квартал, полугодие, месяц и т.д., - в течение оговоренного срока или же до конца жизни. Благодаря принятию Федерального Закона о негосударственных пенсионных фондах, получили толчок к развитию как пенсионное страхование на предприятиях и в крупных корпорациях, так и пенсионные программы для отдельных граждан, желающих накопить средства к достижению нетрудоспособного возраста.

Субъектами обязательного пенсионного страхования выступают различные категории работающих граждан (страхователи, застрахованные лица, федеральные органы государственной власти, страховщики).

Функции обязательного пенсионного страхования

- Материальное обеспечение проживания и защита от бедности при наступлении старости, и в других, установленных законодательством случаях

- Предоставление гарантированного дохода по завершении трудовой деятельности, размер которого обычно составляет определенную сумму, пропорционально сумме заработка, выплачиваемого непосредственно перед выходом на пенсию:

- Защита дохода, получаемого в виде пенсии, от последующего снижения реального уровня жизни в результате инфляции.

Процедура оформления пенсионного страхования производится в рамках действующего законодательства. Обязательное страхование пенсии предусматривает его осуществление гражданами России, а также людьми, которые живут и работают на территории этой страны.

Производить пенсионное страхование должны лица, работающие по трудовому договору, а также по договорам иного характера:

- договорам гражданско-правового характера;
- авторским договорам;
- лицензионным договорам.

Также оформить страховку на пенсию могут лица, которые работают не на государство. К этой категории людей относятся бизнесмены, частные юристы, нотариусы и т.д. Если человек работает за пределами Российской Федерации, он также может стать субъектом пенсионного страхования.

Для этого ему необходимо регулярно осуществлять уплату страховых взносов. В системе пенсионного страхования также могут принять участие работники сельского хозяйства, родовых или семейных общин народов Севера, которые занимаются традиционными отраслями хозяйства.

Между страховщиком и страхователем заключается страховой договор, согласно которому страхователь должен ежемесячно выплачивать денежные средства страховщику в сумме, которая указана в договоре. По достижению пенсионного возраста страхователю будет выплачиваться государственная пенсия. Выплаты будут производиться ежемесячно. Также пенсия начисляется в случае утери кормильца или инвалидности страхователя.

Сумма пенсии, которая будет выплачиваться, определяется согласно действующему законодательству Российской Федерации. Начисляет пенсию государственный орган – Пенсионный фонд РФ. С помощью этого органа осуществляется своевременная выдача пенсии в установленном законе размере. Также он ведет учет поступающих средств по системе обязательного пенсионного страхования, эти средства в дальнейшем будут распределены для выдачи пенсии.

Обязательное страхование пенсии предусматривает выплату трудовой пенсии страхователю в период наступления страхового случая. В России действует распределительно-накопительный принцип обязательного пенсионного страхования.

Существуют три вида страховых пенсий:

- Страховая пенсия по старости – самый распространенный вид пенсии в России. Право на нее имеют мужчины, достигшие возраста 60 лет, и женщины, достигшие возраста 55 лет, при наличии необходимого страхового стажа и минимальной суммы пенсионных баллов (с учетом переходных положений пенсионного законодательства). Отдельные категории граждан могут получить право на страховую пенсию раньше. Списки работ, производств, профессий, должностей, специальностей и учреждений (организаций), с учетом которых назначается досрочная пенсия по старости, утверждены Правительством РФ.

- Страховая пенсия по инвалидности назначается инвалидам I, II или III группы при наличии страхового стажа, продолжительность которого не имеет значения, и независимо от причины инвалидности и времени ее наступления. Также не имеет значения, работает в данный момент инвалид или нет.

- Страховая пенсия по случаю потери кормильца назначается нетрудоспособным членам семьи умершего кормильца, состоявшим на его иждивении. Исключение – лица, совершившие умышленное уголовно наказуемое деяние, повлекшее за собой смерть кормильца и установленное в судебном порядке.

Условия получения страховой пенсии:

- Достижение пенсионного возраста (55 лет – для женщин, 60 лет – для мужчин) либо достижение условий для назначения досрочной пенсии;

- Наличие минимального страхового стажа (в 2015 году – 6 лет, далее с каждым годом требования к минимальному стажу будут увеличиваться на 1 год таким образом, чтобы к 2024 году минимальный страховой стаж составил 15 лет);

- Наличие не менее 30 пенсионных баллов на индивидуальном лицевом счете в Пенсионном Фонде России.

Пенсионный балл – это параметр, которым оценивается каждый календарный год трудовой деятельности гражданина с учетом ежегодных отчислений страховых взносов в Пенсионный фонд России и варианта пенсионного обеспечения.

Количество баллов, которое можно заработать, будет зависеть от зарплаты: чем она выше – тем больше пенсионных баллов. За год можно

сформировать максимально до 10 баллов. Те, у кого формируется накопительная пенсия, смогут за год набрать до 6,25 балла.

Формирование пенсии по обязательному пенсионному страхованию происходит за счет страховых взносов, которые работодатели (еще их называют страхователями или плательщиками страховых взносов) уплачивают в период трудовой деятельности за своих работников и за себя в Пенсионный фонд России.

Общий тариф страховых взносов на обязательное пенсионное страхование составляет 22%. Часть тарифа страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, 6%, — солидарный тариф. Он предназначен для формирования в масштабах всей страны денежных средств, необходимых для фиксированной выплаты пенсионерам.

Остальная часть тарифа страховых взносов, 16%, — индивидуальный тариф. Средства, поступившие по этому тарифу, отражаются на индивидуальном лицевом счете человека в ПФР. Но не как реальные деньги на банковском счете, а в виде пенсионных прав, гарантированных государством.

Эти средства автоматически пересчитываются в пенсионные баллы. Собственно деньги при этом направляются на выплату пенсий нынешним пенсионерам — нашим бабушкам и дедушкам. Такая система, при которой страховые взносы работающего поколения идут на выплату текущих пенсий, называется солидарной.

Чтобы пенсионные права будущих пенсионеров не обесценивались, государство ежегодно увеличивает стоимость пенсионного балла на уровень не ниже инфляции в предыдущем году. Таким образом, происходит увеличение страховой пенсии — ежегодная индексация.

К страховой пенсии устанавливается фиксированная выплата в твердом размере, которая зависит от вида страховой пенсии. Размер выплаты ежегодно индексируется на уровень инфляции за предыдущий год.

Это означает, что из выплат страхователя определенная сумма денег будет ложиться на его личный счет для обеспечения ему пенсионных выплат. Остальная сумма будет распределяться между людьми, которые уже достигли пенсионного возраста.

Размер пенсионных выплат зависит от стажа работника и от суммы заработной платы. На сегодняшний день в системе обязательного пенсионного страхования задействованы абсолютно все работники страны. Распределение и ежемесячная выплата пенсии производится Пенсионным фондом Российской Федерации. Система обязательного пенсионного страхования значительно упрощает процесс выплаты пенсий людям, которые потеряли свою трудовую способность.

Поэтому в наше время очень важно иметь полностью официальную зарплату (белую). Именно так можно обеспечить себе достойную старость, добросовестные работодатели должны понимать этого и не лишать своих работников достойной пенсии.

Обязательное пенсионное страхование выступает гарантией реализации определенных прав граждан и иностранцев, проживающих в РФ. Добровольное

страхование выступает дополнением к нему. Причиной такой трактовки договорного управления рисками считается недостаточная эффективность гарантий по обязательному страхованию относительно защиты материальных интересов всех социальных групп населения. Добровольное пенсионное страхование – это система денежных накоплений для формирования будущей пенсии с помощью различных финансовых организаций. Основывается на аналогичных с обязательным страхованием принципах. Для проведения добровольного страхования необходимо волеизъявление сторон. Оно основывается на договоре, согласно которому не государство устанавливает размер и порядок начисления страховых взносов, а сам заинтересованный в получении достойной пенсии гражданин. Добровольное страхование выступает дополнением к обязательному страхованию. Накоплением денежных средств занимаются различные финансовые и страховые компании. Внебюджетные фонды к формированию средств не имеют отношения. Добровольное страхование является гарантией достойного материального обеспечения работника в старости. Установленный минимальный размер пенсии не позволяет полноценно жить и удовлетворять потребности человеку пенсионного возраста. В этом правиле есть исключения, но встречаются они редко. Именно поэтому как дополнение к обязательному страхованию было создано добровольное пенсионное страхование. Выплаты по данному виду страхования гарантируют застрахованному достойный доход в старости, независимо от размера начисленной трудовой пенсии. Добровольное пенсионное страхование дарит каждому работнику альтернативу. Каждый вправе самостоятельно выбирать для себя страховщика с самыми оптимальными тарифами и условиями страхования. Добровольное страхование выступает гарантией экономической стабильности в старости каждого отдельного индивидуума, независимо от внешних факторов и состояния бюджетной системы государства.

Функции добровольного пенсионного страхования:

- Накопление пенсионных взносов
- Обеспечение полной и своевременной выплаты пенсионных взносов
- Выплата дополнительных пенсий застрахованным лицам
- Переведение денежных активов по требованию вкладчиков в другие фонды.

Накопление пенсионных средств осуществляется за счет взносов, которые застрахованный вносит по договору добровольного страхования. На основании выплаченных за установленный период взносов формируется сумма страховых выплат при наступлении страхового случая (достижения пенсионного возраста). Ее называют дополнительной пенсией. Страховщики по договору следят за полным и своевременным исполнением обязательств относительно выплат взносов второй стороны. За невыполнение условий страхового соглашения предусмотрена обоюдная гражданско-правовая ответственность. При наступлении страхового случая, предусмотренного договором, страховщик обязан открыть выплату дополнительных пенсий.

Страховщиками по такому виду страхования выступают: страховые компании; негосударственные пенсионные фонды (НПФ). НПФ – это некоммерческие организации, целью деятельности которых является организация добровольного страхования и негосударственное обеспечение участников фонда. Застрахованным может считаться любое физическое лицо, в пользу которого был заключен пенсионный договор. Участником НПФ может стать любое физическое лицо, независимо от гражданства. Вкладчик в данных правоотношениях выступает страхователем. Именно им считается лицо, которое выплачивает страховые взносы в пользу участника или пенсионера фонда. Вкладчиками могут быть: физическое лицо (гражданин России или иного государства); иностранное или зарегистрированное в РФ юридическое лицо; органы исполнительной власти. Участником и пенсионером физическое лицо может считаться в нескольких фондовых организациях. Но это правило не распространяется на вкладчиков.

Договор добровольного пенсионного страхования это соглашение между НПФ, страховой компанией и страхователем в пользу участника, согласно которому страховщик обязуется при наступлении пенсионного срока выплачивать дополнительные денежные средства, сформированные в процессе выплаты страховых взносов. Если выгодоприобретателем по договору выступает персонально физическое лицо, которое заключило соглашение в свою пользу, то могут проводиться следующие выплаты: пенсии; единовременные пенсионные пособия; выкупные суммы. При расторжении соглашения третьи лица не могут претендовать на получение отступного вознаграждения. Относительно этих субъектов установлено только два вида выплат: пенсии и единовременные пенсионные пособия. Пенсионный контракт со страховщиком может быть заключен как юридическим, так и физическим лицом. Юридическое лицо не имеет права заключать договор в свою пользу. Выгодоприобретателем должен быть участник фонда, пенсионер или иные третьи лица. НПФ при заключении соглашения, так же как и страховые компании, вправе использовать типовые формы, которые установлены для подобных документов. Для договора добровольного пенсионного страхования установлена обязательная письменная форма. По договору добровольного пенсионного страхования перед страховщиком существует два основных обязательства: накопление денежных сумм относительно вкладчика; выплата пенсий и иных денежных вознаграждений относительно пенсионеров и участников фонда. Моментом возникновения обязательств является день внесения первого страхового взноса. Договор прекращается, если обязательства двух сторон выполнены или при наступлении других причин, достаточных для прекращения или расторжения соглашения. Условием возникновения обязательств у страховщика выступает надлежаще оформленный пенсионный договор. Накопительным периодом, установленным в соглашении, считается временной интервал между возникновением обязательств и полным их выполнением. Накопительные обязательства по договору подлежат исполнению по месту нахождения страховщика. Основным обязательством НПФ или страховой компании является выплата дополнительной пенсии.

Действие пенсионного договора прекращается: при полном выполнении обязательств страховщика перед вкладчиком и участником; при расторжении соглашения; в связи со смертью участника или пенсионера, а также при признании его безвестно отсутствующим или умершим; в связи с ликвидацией юридического лица, выступавшего вкладчиком; при наступлении определенного соглашением форс-мажора. Накопительная пенсия может формироваться у граждан 1967 года рождения и моложе в случае, если уже сделан или до конца 2015 года будет сделан выбор в ее пользу.

У граждан 1966 года рождения и старше формирование пенсионных накоплений может происходить только за счет добровольных взносов в рамках Программы государственного софинансирования пенсионных накоплений, а также за счет направления средств материнского (семейного) капитала на накопительную пенсию. Если гражданин работает, страховые взносы на обязательное пенсионное страхование направляются только на формирование страховой пенсии.

Пенсионные накопления также есть у мужчин 1953-1966 года рождения и женщин 1957-1966 года рождения, в пользу которых в период с 2002 по 2004 гг. включительно уплачивались страховые взносы на накопительную пенсию. С 2005 года эти отчисления были прекращены в связи с изменениями в законодательстве.

Размер накопительной пенсии рассчитывается исходя из ожидаемого периода выплаты – 19 лет (228 месяцев). Чтобы рассчитать ежемесячный размер выплаты, надо общую сумму пенсионных накоплений, учтенную в специальной части индивидуального лицевого счета застрахованного лица, по состоянию на день, с которого назначается выплата, разделить на 228 месяцев.

Размер накопительной пенсии будет выше, если обратиться за назначением пенсии позднее приобретения права на указанную пенсию. Например, если обратиться за назначением пенсии на три года позднее, то сумма пенсионных накоплений будет делиться уже на 192 месяца.

Программы добровольного пенсионного страхования разрабатываются НПФ и страховыми компаниями для привлечения вкладчиков и инвестиционного капитала. Существуют корпоративные и индивидуальные программы. Добровольное пенсионное страхование является дополнением к обязательному. Этот вид страхования выступает гарантией обеспеченной старости работника, независимо от бюджетной политики государства или экономической стабильности в обществе. Граждане, имеющие доход на уровне или чуть выше среднего заработка по стране, вряд ли смогут выделить средства для дополнительных вложений в счет будущей пенсии. Их устроит честно заработанная трудовая пенсия. Если доход получается достойный, почему бы не позаботиться о будущей пенсии. Добровольное страхование – лучший способ обеспечить старость лицам, получающим приличные доходы, не облагаемые обязательными взносами на пенсионное обеспечение.

В таблице 1 рассмотрим отличительные особенности обязательного и добровольного пенсионного страхования.

Пенсионная реформа 2013-2015 - очередной этап реформирования пенсионной системы Российской Федерации, предусматривающий ввод нового порядка формирования пенсионных прав и расчёта страховой пенсии.

В частности, вводится новая формула расчёта размера пенсии, учитывающая стаж, размер заработка и возраст выхода на пенсию. Граждане 1967 года рождения и младше смогут сами решить, продолжать ли им накапливать пенсионные средства или вернуть их в страховую часть. Для формирования пенсии самозанятых граждан предусматривается постепенное увеличение страховых платежей — они должны соответствовать уровню пенсионных выплат. Будут приняты меры по реформированию системы досрочных пенсий. Предполагается отмена существующего ныне перерасчёта пенсии. С 1 января 2015 года в России начался новый этап очередной, четвертой по счету за последние 25 лет, пенсионной реформы - вводится новый порядок формирования пенсионных прав граждан и расчета пенсий в системе обязательного пенсионного страхования.

Таблица 1 - Основные отличительные особенности обязательного и добровольного пенсионного страхования

Показатели	Добровольное пенсионное страхование	Обязательное пенсионное страхование
1	2	3
Гарантии	Гарантируется договором	Гарантируется государством
Заключение обязательств	Волеизъявлением сторон	В обязательном порядке
Взносы	Страхователь сам выбирает тарифы и порядок взносов	Тарифы установлены государством
Пенсионные фонды	Страхователь сам выбирает организацию, которая будет накапливать его средства	Взносы выплачиваются в ряд определенных внебюджетных фондов
Бюджет фондов	Бюджет создается из средств, получаемых от страховой деятельности	Бюджет создается за счет взносов работодателей
Преимущества	Выступает гарантией обеспеченной старости работника, независимо от бюджетной политики государства или экономической стабильности в обществе	Стабильность

Изменения пенсионной системы в рамках данного этапа пенсионной реформы коснутся практически всех и тех, кто уже вышел или выходит на пенсию в ближайшие годы, и будущих пенсионеров, кто только начинает свой трудовой путь, так как с 2015 года размер пенсий определяется не в рублях, а в баллах (пенсионных коэффициентах).

Изменения:

1. Трудовая пенсия по старости с 1 января 2015 года трансформируется в два самостоятельных вида пенсии:

-страховую пенсию

-накопительную пенсию.

Новые правила расчета пенсии с 2015 года применяются только к страховой части трудовой пенсии (по старой терминологии).

Страховая пенсия формируется в рамках солидарной системы, т.е. страховые взносы в Пенсионный фонд РФ идут на выплату пенсий нынешним пенсионерам.

Накопительная пенсия не имеет солидарного характера и на выплаты текущих пенсий пенсионерам не идет.

Страховые взносы, направляемые на формирование накопительной пенсии, можно передать в негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и в управляющие компании (частные или государственную), которые будут инвестировать эти средства в разрешенные законодательством инструменты финансового рынка и тем самым увеличивать суммы пенсионных накоплений с течением времени.

2. Страховая пенсия теперь будет рассчитываться не в рублях, как раньше, а в, так называемых, пенсионных коэффициентах или баллах.

На размер страховой пенсии с 2015 года влияет:

-заработная плата,

-длительность страхового стажа,

-возраст обращения за страховой пенсией

-стоимость одного балла, которая ежегодно будет определяться правительством.

В рубли накопленные баллы будут переводиться только при назначении пенсии.

3. Возможность выбора варианта пенсионного обеспечения.

Это означает, что до конца 2015 года, граждане, у которых накопительная часть трудовой пенсии (теперь накопительная пенсия) формировалась не в НПФ или управляющей компании, а в Пенсионном фонде РФ, должны определиться и выбрать вариант своего пенсионного обеспечения:

- сохранить и накопительную пенсию и страховую пенсию или

- полностью перейти только на страховую пенсию, а от накопительной пенсии отказаться.

По новой пенсионной формуле пенсия будет складываться из трех составляющих:

- фиксированной выплаты и двух самостоятельных пенсий:

- страховой пенсии

- накопительной пенсии.

При расчете страховой пенсии права на нее будут учитываться в пенсионных коэффициентах исходя из уровня заработной платы (точнее, уплаченных с нее страховых взносов), стажа и возраста выхода на пенсию.

Фиксированная выплата – это аналог прежнего фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии, устанавливается государством одновременно с назначением страховой пенсии.

Ее размер на 2015 год составляет 3935 рублей в месяц, но ежегодно он будет увеличиваться в зависимости от уровня инфляции.

Правила для назначения накопительной пенсии в рамках пенсионной реформы 2015 не меняются. Учет при расчете страховой пенсии периодов до и после 1 января 2015 года. При расчете страховой пенсии учитываются пенсионные права и до и после 1 января 2015 года.

Период до 1 января 2015 года также будет конвертироваться в баллы. Сумма накопленных баллов за оба периода переведется в рубли в соответствии со стоимостью одного балла.

Стоимость балла ежегодно устанавливает Правительство РФ. На начало 2015 года он соответствует 64 рублям 10 копейкам.

К полученной сумме прибавляется фиксированная выплата – это гарантированная сумма, которую государство устанавливает к страховой пенсии в фиксированном размере. Все вместе дает размер будущей страховой пенсии.

По новым пенсионным правилам при расчете страховой пенсии суммируются все годовые пенсионные коэффициенты, в том числе особые коэффициенты за страховые нетрудовые периоды:

- за отпуск по уходу за детьми,
- срочную службу в армии,
- более поздний выход на пенсию и т.д.

Основными обязательными условиями для возникновения права на страховую пенсию по старости в соответствии с Пенсионной реформой 2015 являются:

- достижение возраста 60 лет – для мужчин, 55 лет – для женщин;
- наличие необходимого страхового стажа, который в течение 10 лет поэтапно будет увеличиваться – по 1 году в год: с 6 лет в 2015 году до 15 лет в 2024 году;
- наличие минимальной суммы пенсионных коэффициентов.

С 1 января 2015 года минимальный пенсионный коэффициент установлен в размере 6,6 с последующим ежегодным увеличением до достижения 30 в 2025 году.

С января 2015 года в режиме онлайн можно узнать о своих уже сформированных пенсионных правах и проконтролировать работодателя по поводу уплаты страховых пенсионных взносов.

Эту услугу будет предоставлять Пенсионный фонд РФ с помощью электронного сервиса «Личный кабинет застрахованного лица».

В Личном кабинете можно узнать о количестве накопленных пенсионных баллов, а также о трудовом стаже, которые отражены на индивидуальном счете в Пенсионном фонде.

Все сведения о пенсионных правах, которые отражены в личном кабинете, сформированы на основе данных, которые передали в Пенсионный фонд работодатели. Поэтому, если видно, что какие-либо сведения не учтены или учтены не в полном объеме, у гражданина появляется возможность заранее, еще задолго до назначения пенсии решить этот вопрос с работодателем.

На размер страховой пенсии влияет:

- выбранный вариант пенсионного обеспечения в системе ОПС;

- продолжительность трудового (страхового) стажа;
- военная служба по призыву, отпуск по уходу за ребенком и другие социально значимые периоды жизни;
- обращение за назначением пенсии позже достижения установленного пенсионного возраста.

Можно обратиться для уточнения данных в Пенсионный фонд. Это касается и размера зарплаты, и размера перечисляемых взносов, и трудового стажа. На сайте Пенсионного фонда можно с помощью пенсионного калькулятора рассчитать страховую пенсию.

Фактический размер страховой пенсии рассчитывается Пенсионным фондом Российской Федерации при обращении за ее назначением с учетом всех сформированных пенсионных прав и льгот, предусмотренных пенсионным законодательством на дату назначения пенсии. Пенсионный калькулятор не применим для военнослужащих и сотрудников силовых ведомств, у которых нет страхового стажа в качестве наемных работников на должностях, не относящихся к военной службе. Для категории самозанятых граждан (индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы и главы фермерских хозяйств) расчёт будущих пенсионных прав производится исходя не из зарплаты, а из суммы фиксированного платежа, который они ежегодно уплачивают на своё обязательное пенсионное страхование. Данный пенсионный калькулятор предназначен для категории наёмных работников, за которых взносы уплачивают их работодатели.

В таблице 2 отражены средние размеры пенсий за 2011-2030 гг.

Таблица 2– Средние размеры пенсий за 2011-2030 гг.

год	2011	2012	2013	2014	2015	2025	2030
Размер пенсий, руб.	8412	9817	10300	11144	12464	26000	32700

По таблице видно, что в России средняя пенсия по старости растет, к 2025-2030 году она увеличится более чем в 2 раза по сравнению со средней пенсией 2015 года. Следовательно, можно сделать вывод о целесообразности проводимой реформы, направленной на улучшение жизни граждан, достигших пенсионного возраста.

Список литературы

1. Конституция РФ, - М: Проспект, 2008
2. Федеральный закон «О государственном пенсионном обеспечении в РФ» от 15.12.2001 г. № 166-ФЗ
3. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования»

4. Федеральный Закон от 30.04.2008 № 56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений»
5. Федеральный закон от 24.07.2002 № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации»
6. Федеральный закон «О трудовых пенсиях в РФ» от 17.12.2001 г. № 173-ФЗ.
7. ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в РФ» от 15.12.2001 г. № 166-ФЗ, ст. 2
8. ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в РФ» от 15.12.2001 № 167-ФЗ., ст.3
9. Ткач Ю.А., Социальные пенсии. – М., №4, 2013
10. Филимонова Г.К., Принцип начисления пенсий рассчитан на молодых. – М.: Пенсия, № 4, 2010
11. Федоров Л.В., Пенсионный Фонд Российской Федерации. – М.: Дашков и К, 2011.
12. Информация для жителей региона: [Электронный ресурс] Сайт пенсионного фонда Российской Федерации <http://www.pfrf.ru/>

Ржевская М.А.

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Саратов*

ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: В статье автор рассматривает принципы становления социального страхования в России. Приводится авторский подход к классификации принципов социального страхования.

Abstract: The author considers the principles of formation of the social insurance in Russia. We present the author's approach to the classification of the principles of social insurance.

Ключевые слова: социальное страхование; временная нетрудоспособность; социальные пособия; Фонд социального страхования.

Keywords: social security; temporary disability; social benefits; Social Insurance Fund.

Принципы, на основе которых формируется система социального страхования, различаются в зависимости от общественно-экономического строя, социальной и экономической ответственности государства в жизни общества.

В реализации данных вопросов международная организация труда (МОТ) руководствуется следующими принципами социального страхования работников: работа должна выполняться в безопасной и здоровой

производственной среде; условия труда должны быть совместимы с благосостоянием и человеческим достоинством трудящихся; труд должен открывать реальные возможности для личного удовлетворения, самовыражения и служения обществу. Эти принципы нацелены: на сокращение числа случаев производственного травматизма и профессиональных заболеваний; улучшение производительной среды и организацию труда; защиту трудящихся от чрезмерной продолжительности рабочего времени и содействие разработке мер, касающихся как требований трудящихся, так и потребностей предприятий; доступ к комплексу социально-бытового обслуживания; а также улучшение производственной среды трудящихся, работающих в неблагоприятных условиях.

Анализ точек зрения на социальное страхование свидетельствует о существовании трех групп ее определений, основывающихся на:

- общеметодических подходах «оперативного» управленческого характера и соответствующих им принципах, не обеспеченных идейно-теоретической базой;

- экономических характеристиках категории «социальная защита» и соответствующих принципах марксистского, социалистического и социал-демократического направлений;

- общеметодических подходов к защите от техногенных рисков, формирующих соответствующие принципы социальной защиты.

Наиболее реализуемыми являются теоретические положения западных ученых социал-демократической ориентации и неолибералов. Эти положения послужили основой для разработки методологического обеспечения конвенции и рекомендаций МОТ, касающихся вопросов социального страхования работников. С целью совершенствования и конкретизации применительно к российским условиям их следует дополнить теоретическими положениями отечественных ученых, исследующих социальную проблематику профессиональных, социальных рисков. Такой подход позволит выстроить гибкую систему социального страхования населения на основе логической цепи причинно-следственных связей социальных и профессиональных рисков, определить роль субъектов защиты, важнейшие ее формы и механизмы.

Методологически проблема форм и механизмов социальной защиты более конкретно разработана западными учеными. Так, Х. Ламперт к формам социальной защиты относит: «1) различные виды социального страхования (от несчастных случаев на производстве, пенсионное, на случай болезни, от безработицы); 2) социальную помощь в виде различных видов вспомоществования; 3) системы социальной защиты на уровне предприятий»[1].

Системы социальной защиты включают в себя формы и механизмы защиты. К ним можно отнести:

- системы оценки профессиональных и социальных рисков (государственные и негосударственные (страховые) учреждения по расследованию несчастных случаев на производстве и определению

профзаболеваний, утраты трудоспособности на производстве), а также системы статистического и информационного обеспечения уровней рисков;

- системы социального страхования (пенсионного, от несчастных случаев на производстве, медицинского, безработицы).

В свое время принципы социального страхования были разработаны В.И. Лениным. Они нашли свое отражение в Проекте программы российско-демократической рабочей партии (1902), в Программе РСДРП (1903), в резолюции VI (Пражской) Всероссийской конференции РСДРП «Об отношении к думскому законопроекту о государственном страховании рабочих» (1912) и др. В.И. Ленин считал наилучшей формой социального страхования государственное страхование трудящихся, построенное на следующих принципах: 1) оно должно обеспечивать рабочих во всех случаях утраты ими трудоспособности (увечье, болезнь, старость, инвалидность; у работниц, кроме того, беременность и роды; вознаграждение вдов и сирот после смерти добытчика) или в случае потери заработка благодаря безработице; 2) страхование должно охватывать всех лиц наемного труда и их семейств; 3) все застрахованные должны вознаграждаться по принципу возмещения полного заработка, причем все расходы по страхованию должны падать на предпринимателей и государство; 4) всеми видами страхования должны ведать единые страховые организации, построенные по территориальному типу и на началах полного самоуправления застрахованных.

Существующая до недавнего времени отечественная модель социальной защиты населения базировалась на социалистическом механизме распределительных отношений и вытекающего из этого бюджетного финансирования систем здравоохранения, дотационности систем социального страхования и обеспечения, централизованном государственно-общественном контроле. К недостаткам действующей системы социальной защиты следует отнести высокую степень централизации управления данными процессами, крайне неэффективные способы формирования и использования общественных фондов потребления, лозунговый характер законодательных норм в области социального страхования. Во многом это объясняется историческими предпосылками создания и функционирования хозяйствующего механизма.

В то же время В.И. Щербаков[2] правомерно считает, что новая концепция социального страхования должна основываться на следующих принципах:

- всеобщности охвата социальными, экономическими и правовыми гарантиями всех без исключения граждан;

- дифференциации как способе различия в выборе цели, предмета, форм, методов, источников финансирования и механизмов социальной защиты в зависимости от степени экономической самостоятельности человека, уровня его способности и способов получения доходов;

- гибкости системы социальных гарантий;

- надежности ресурсной базы системы социальной защиты и поддержки населения.

Помимо указанных принципов А.И. Амоша [3] включает также в их число социальное партнерство и формирование уровня социальных гарантий на основе социальных нормативов. Предлагаемые Щербаковым В.И. и Амошей А.И. принципы ориентированы на социальную помощь.

Предлагаем авторский подход к классификации принципов социального страхования. Социальное страхование должно быть основано на четырех группах принципов: классических, финансовых, этических и административных.

К классическим принципам социального страхования следует, по нашему мнению, отнести:

- всеобщность — распространение социального обеспечения при наступлении нетрудоспособности по возрасту или вследствие инвалидности на всех трудящихся, без каких-либо исключений и независимо от пола, возраста, национальности, расы, характера и места работы, форм ее оплаты. Принцип всеобщности заключается также и в том, что он распространяется на все категории трудящихся: рабочих, служащих, колхозников, военнослужащих, учащихся и других граждан. Социальному обеспечению подлежат все нетрудоспособные члены семьи умершего кормильца: несовершеннолетние дети, братья, сестры, внуки, престарелые или нетрудоспособные жены (муж), отец, дед, бабушка и некоторые другие;

- общедоступность — условия, определяющие право на ту или иную пенсию, должны быть доступными для всех. Так, при средней продолжительности жизни 70 лет право на пенсию по старости возникает у мужчин в возрасте 60 лет, а у женщин в возрасте 55 лет. А вот для занятых на тяжелом труде пенсионный возраст для мужчин понижен до 50 - 55 лет, а для женщин до 45 - 50 лет. Стаж, необходимый для получения этой пенсии, установлен для мужчин 25 лет, для женщин — 20 лет, а занятых на тяжелых работах — еще ниже. Следовательно, всем, кто честно трудится, этот стаж доступен еще задолго до наступления старости;

- установление зависимости размеров и форм обеспечения от прошлого труда: длительности стажа, условий работы, заработной платы, других факторов, связанных с трудовой и общественной деятельностью. Этот принцип находит свое отражение в социальном обеспечении опосредованно, через заработную плату, поскольку пенсии и многие виды пособий исчисляются от заработной платы;

- обязательность (принудительность) страхования заключается в гарантируемой на основе закона и постоянно возобновляемом источнике поступления средств форме обязательного социального налога, уплачиваемого работодателями и работниками, а также в определенных случаях поступлениями из государственного бюджета;

- гарантированность страхования реализуется на основе общегосударственного законодательства, в частности, закона о медицинском страховании граждан РФ и закона о государственных пенсиях;

- солидарность в социальном плане проявляется в принципе, согласно которому поколение экономически активных членов общества содержит нетрудоспособных членов общества.

Среди финансовых принципов целесообразно выделить такие как:

- высокий уровень сохранности финансовых средств, что обеспечивается путем финансирования «с колес», не позволяя денежным средствам обесцениваться; это достигается на основе солидарности поколений и применения государственного контроля за правильностью и целевым характером расходования средств;

- достаточная «дешевизна» для населения страны (по сравнению с личным страхованием), что определяется массовым характером обязательного участия в нем практически всех работающих и бесприбыльными факторами организации работы; личное страхование в основе своей деятельности преследует получение прибыли и тем самым вынуждает его организаторов заниматься в основном «выгодными» клиентами;

- взносы застрахованного лица накапливаются на персональных счетах (в НПФ и иных специализированных страховых организациях);

- размер страховых сумм увеличивается за счет части дохода от инвестирования;

- в течение всего периода времени от начала внесения взносов до наступления страхового случая организуется эффективное управление накопительной суммой как финансовыми инвестициями.

Этические принципы социального страхования:

- самоуправляемые формы организации социального страхования, когда практически все вопросы по созданию и управлению сложными (организационными, правовыми, медико-социальными, финансовыми) системами осуществляются наиболее заинтересованными субъектами (представителями работодателей и работников);

- обязательное (по закону) право для застрахованных на получение страховых выплат при наступлении страховых случаев (виды выплат, услуг, их размеры определены в законах), реализации и полноты выплат по которым можно добиваться в судебном порядке;

К административным принципам необходимо отнести:

- обязательность для страхователей (по закону) выплаты страховых взносов; личное страхование, как правило, носит добровольный характер;

- публичный вид правоотношений субъектов социального страхования, что позволяет отказываться от обременительной процедуры оформления индивидуальных договоров (и контроля их исполнения) между страхователями (работодателями и работниками) и страховщиками в пользу застрахованных; личное страхование вписывается в систему гражданско-правовых отношений;

- для определения величины этих взносов и размера будущих пособий используются актуарные расчеты.

Законодательное воплощение этих принципов требует решения таких важных задач, как:

1) формирование собственного правового поля социального страхования, имеющего четкие законодательные рамки, фиксирующие и не допускающие смешения с правовыми полями личного страхования, с одной стороны, и с социальной помощью, - с другой;

2) разграничение функций и полномочий по организации и управлению системой и отдельными видами социального страхования основных социальных субъектов (работодателей, работников и государства) с ролевых их позиций – страхователей, застрахованных, организующих и контролирующих органов;

3) паритетность участия представителей всех субъектов обязательного социального страхования в процессе управления;

4) определение форм, уровней и механизмов реализации социальных гарантий, обеспечиваемых различными видами социального страхования;

5) определение 4-5 базовых правовых институтов социального страхования, которые включали бы все возможные виды страховых случаев и обеспечение координации их деятельности с целью правового структурирования всех форм и видов защиты;

6) определение финансовых механизмов всех видов социального страхования с учетом формирования оптимальной нагрузки субъектов страхования, увязанной с политикой заработной платы, доходов и налоговой политики в стране, обособление финансовой системы обязательного социального страхования от бюджетов всех уровней;

7) определение инструментария и инфраструктуры управления социальным страхованием – моделей актуарных расчетов, информационной базы, статуса актуарных центров и контрольных органов.

Финансовый механизм социального страхования функционирует на основе сочетания страховых принципов с элементами государственного социального регулирования. Содержание социального страхования заключается в создании целевых денежных фондов и их использовании для социальной защиты населения.

Как элемент финансовой системы, социальное страхование является системой финансовых учреждений, осуществляющих аккумуляцию и распределение денежных средств, собираемых государством в обязательном порядке на компенсацию ущерба от действия социальных рисков. В рамках финансовой системы социального страхования решаются вопросы фондов социального страхования.

В основе же самого финансового механизма социального страхования лежит процесс формирования страховых фондов. Специфика страхового механизма заключается в создании целевых денежных фондов для защиты имущественных интересов участников этих фондов. Однако всеобщий и государственно регулируемый характер фондов социального страхования привносит определенные особенности в их организацию и условия формирования, в частности:

- двухсторонние отношения по их формированию между работодателем и государство;

- принцип «ограниченной эквивалентности» между взносами и выплатами в соответствии с общественно установленными гарантиями;
- строгое соответствие взносов и выплат нормам государственного законодательства;
- определение меры покрытия социальных рисков не только на базе расчетов, но и путем государственного регулирования уровня компенсации ущерба через стандартные социальные вычеты;
- обязательная подотчетность и подконтрольность фондов органам государственной власти.

Список литературы

1. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. М., 1993. С. 150-152; 182-200.
2. Советский рынок: социальная защита человека. Учеб. пособие. М.: Дело, 1991. С. 203.
3. Бабич А.М., Егоров Е.Н., Жильцов Е.Н. Экономика социального страхования: курс лекций. - М.: ТЕИС, 1998. С. 54

Сусякова О.Н.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Калуга

СУЩНОСТЬ И ПРЕИМУЩЕСТВА ДОБРОВОЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрены сущность и преимущества добровольного пенсионного страхования как одного из видов пенсионного обеспечения, осуществляемого с помощью накопительных договоров страхования жизни в страховых компаниях.

Abstract: This article deals with the essence and benefits of voluntary pension insurance as one of the types of pensions, carried out by a cumulative life insurance contracts in the insurance companies.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, добровольное пенсионное страхование, страховщик, пенсия

Keywords: provision of pensions, voluntary pension insurance, insurance company, the pension

В настоящее время любой финансово грамотный человек задумывается о своем будущем, о том времени, когда он не сможет в силу возраста или состояния здоровья полноценно трудиться и поддерживать привычный образ жизни.

Согласно действующему законодательству, в нашей стране существует три системы пенсионного обеспечения:

- обязательное пенсионное обеспечение, в рамках которой каждый трудоспособный человек за счет обязательных страховых отчислений в Пенсионный фонд РФ формирует страховую пенсию (однако, как показывает

практика, в большинстве случаев размер данной пенсии явно недостаточен для достойного уровня жизни в преклонном возрасте);

- государственное пенсионное обеспечение, которое предполагает получение государственной пенсии определенным категориям граждан – госслужащим, военнослужащим и т.д.

- негосударственное пенсионное обеспечение, представляющее возможность каждому человеку самостоятельно увеличить свой доход при выходе на пенсию за счет дополнительных отчислений в негосударственные пенсионные фонды и др. структуры, предоставляющие услуги по формированию дополнительной пенсии [1]. К таким структурам относятся и страховые компании, предлагающие своим клиентам программы добровольного пенсионного страхования.

Добровольное пенсионное страхование – это, по сути, страхование с накоплением, когда страхователь сам формирует свою будущую пенсию. Среди основных причин использования данного механизма формирования пенсии можно назвать следующие:

- добровольное пенсионное страхование позволяет обеспечить себя или близких людей пожизненным доходом при выходе на пенсию, не зависящим от системы государственного пенсионного обеспечения;

- добровольное пенсионное страхование позволяет значительно повысить уровень и качество жизни пенсионера за счет дополнительной пенсии к заработной страховой пенсии в рамках обязательного пенсионного страхования. И чем больше у человека был доход в течение трудовой деятельности, чем больше он мог отчислять на свое будущее, тем выше размер дополнительной пенсии он получит и тем больше возможностей (путешествовать, лечиться, отдыхать и пр.) у него появится в преклонном возрасте;

- с помощью программы пенсионного страхования можно приобрести дорогостоящие объекты недвижимости (дачу, квартиру, участок и пр.) себе или своим близким.

Как правило, пенсионное страхование является разновидностью накопительного страхования жизни. И хотя темпы его развития гораздо скромнее, нежели кредитного или инвестиционного страхования жизни, оно занимает свою нишу в страховании жизни, и эксперты прогнозируют небольшой, но все же рост по данному сегменту страхового рынка на ближайшие несколько лет.

Так, по итогам 1 полугодия 2016 года взносы по пенсионному страхованию выросли на 87,5% по сравнению в 1 полугодием 2015 года. В структуре абсолютного прироста взносов по страхованию жизни за 1 полугодие 2016 года по сравнению с 1 полугодием 2015 года пенсионное страхование составило 3%. При этом доля пенсионного страхования в структуре страхования жизни сократилась с 13,2% в 1 полугодии 2012 года до 2,5% в 1 полугодии 2016 года [3]. Это, на наш взгляд, можно объяснить падением платежеспособного спроса граждан нашей страны на фоне беспрецедентного давления на экономику России со стороны США и западных стран и более

активной политикой негосударственных пенсионных фондов по привлечению клиентов.

Следует отметить, что в рамках добровольного пенсионного страхования существует несколько форм выплат:

- единовременная выплата при выходе на пенсию;
- пожизненная выплата пенсии;
- пожизненная выплата пенсии с гарантированным сроком выплат (в том случае если застрахованное лицо умрет раньше этого срока, то выплаты будут осуществляться его наследникам).

Также нужно помнить, что стоимость полиса добровольного пенсионного страхования будет зависеть от пола застрахованного, его возраста, срока накопления пенсии, планируемого размера пенсии и выбранной формы выплат. При этом, приобретая полис пенсионного страхования, можно выбрать возраст, с которого будут производиться выплаты, и периодичность внесения страховых взносов.

Несомненным преимуществом программы добровольного пенсионного страхования является то, что в случае смерти застрахованного лица до наступления срока выплат, предусмотренная договором сумма будет выплачена наследникам застрахованного. Также многие страховые компании при заключении договора пенсионного страхования устанавливают поправочные коэффициенты для частичного нивелирования негативных проявлений инфляции, что особенно актуально в современных условиях.

Кроме того, в период действия договора пенсионного страхования можно изменять условия (сумма выплат, возраст) в зависимости от жизненных ситуаций или включать дополнительные опции по защите застрахованного лица от несчастных случаев и защите семьи застрахованного в случае его смерти.

Также можно выделить следующие преимущества программ пенсионного страхования в сравнении с аналогичными программами негосударственных пенсионных фондов:

- благодаря наличию страховой части программы, даже в случае не дожития застрахованного лица до начала периода выплат ему пенсии, вся сумма его накоплений будет выплачена семье страхователя;
- в случае получения застрахованным лицом инвалидности до наступления пенсионного возраста, страховая программа продолжает действовать, но страхователь может быть освобожден от дальнейшей уплаты страховых взносов;
- в случае диагностирования в период действия программы пенсионного страхования определенного заболевания, страхователь может получить единовременную выплату в оговоренном размере [4].

Необходимо помнить, что страховые компании предлагают разнообразные программы пенсионного страхования, и всегда есть возможность выбрать ту, что в наибольшей степени отвечает потребностям страхователя. Так, например, в СПАО «Ингосстрах» в настоящий момент

действует несколько вариантов выплат по программе добровольного пенсионного страхования:

- Ежемесячно. Пожизненно – такой вариант подходит людям с хорошим здоровьем, которые планируют дожить до глубокой старости, а так же тем, кто на пенсии вынужден рассчитывать только на себя. Размер гарантированной ежемесячной пенсии определяется в момент заключения Договора.

- Ежемесячно. Пожизненно с гарантированным сроком выплат – данный вариант рассчитан на тех, кто хочет обеспечить себе пожизненную пенсию, и при этом иметь возможность передать ее кому-то из близких в случае своей смерти. Полис устанавливает гарантированный период выплат - 5/10/15/20 лет. Если застрахованный умирает в течение этого периода, то до его окончания пенсию получает выгодоприобретатель. Если застрахованный переживает этот период, пенсия выплачивается до конца жизни, и после смерти уже не передаются.

- Ежемесячно. Пожизненно. С передачей пережившему супругу – этот вариант подходит супругам, которые обеспечивают себе пенсию при помощи единого полиса. После смерти застрахованного переживший его супруг будет получать пожизненную пенсию в размере 60% от пенсии, установленной полисом.

- Ежемесячно в течение установленного срока (5, 10, 15, 20 лет) – вариант предназначен тем, кто хочет иметь гарантированные выплаты в течение определенного периода времени. В случае смерти застрахованного в течение установленного срока, выплаты переходят по наследству.

- Единовременно – данный вариант подходит тем, кто выбирает другую форму обеспечения своей старости (например, отнести накопления в банк, и жить на проценты) или хочет на пенсии сделать крупное приобретение (дом, участок). Размер гарантированного фонда устанавливается при подписании договора [2].

Как показывает практика, открывать программу пенсионного страхования следует как можно раньше – это позволит значительно увеличить объем вложенных средств. Так, например, если заключить договор пенсионного страхования в возрасте 18-25 лет, то при выходе на пенсию каждый вложенный рубль вернется увеличенным в 5-7 раз. Если открыть подобную программу в 25-30 лет, то каждый вложенный рубль вернется в виде 3-4 рублей. Если же обратиться в страховую компанию лет в 40-50, то каждый отложенный рубль станет всего лишь прибавкой к пенсии [2].

Таким образом, уже в молодые годы желательно начинать делать добровольные пенсионные отчисления на пенсионное страхование, что позволит без значительной нагрузки на семейный бюджет накопить достаточную сумму для безбедной старости.

Список литературы

1. Напалкова М.О., Суслыкова О.Н. Выбор системы пенсионного страхования в Российской Федерации // Новая наука: стратегии и вектор развития: Международное научное периодическое издание по итогам

Международной научно-практической конференции (19 октября 2015 г, г. Стерлитамак). - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015, с.159-163.

2. Официальный сайт СПАО «Ингосстрах» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.ingos.ru/ru/>

3. Страхование жизни в России: локальный рост [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/insurance/life_insurance_1p2016/

4. Терехова Д.Ю., Сусякова О.Н. Сравнительная оценка Пенсионного фонда России и негосударственных пенсионных фондов// Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (24 октября 2015 г, г. Стерлитамак). В 2 ч. Ч.1 – Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2015, с.232-236.

Терентьева М.Н.

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены проблемы на рынке добровольного медицинского страхования, проанализирована современная ситуация рынка ДМС. Автором выделены основные направления совершенствования системы ДМС на современном этапе.

Abstract: this article discusses problems in the health insurance market, analyses the current situation of the health insurance market. The author identified the main areas for improvement of health insurance market at the present stage.

Ключевые слова: страхование, добровольное медицинское страхование, страховая компания

Key words: insurance, voluntary medical insurance, insurance company

О зарождении медицинского страхования в России стало известно более ста лет назад. О первых же разработках стало известно в 19 веке, 80-е года. В 1912 году был принят закон об обязательном медицинском страховании. Именно в это время начала действовать система страхования рабочих крупных промышленных предприятий в виде системы больничных касс. Данные кассы в первую очередь были созданы для покрытия потерь заработной платы в случае потери трудоспособности или болезни. На сегодняшний день для этого создан Фонд социального страхования (ФСС) [1, с.61].

Но кроме ФСС и фонда ОМС в дальнейшем выделилось и добровольное страхование – ДМС. Добровольное медицинское страхование в России появилось лишь в 1991 году. Если рассмотреть данное понятие с экономической точки зрения, то можно сказать, что ДМС – определенный механизм, система покрытия расходов, которые связаны с наступлением болезни или несчастного случая у граждан.

К социальным задачам добровольного страхования в медицине относят, во-первых, охрана здоровья граждан и обеспечение их воспроизводства, во-

вторых, развитие сферы медицинского обслуживания. К экономическим - финансирование здравоохранения, защита доходов населения, а также перераспределение средств, идущих на оплату медицинских услуг, между различными группами населения [1, с.74].

Страховые услуги, которые в основном порождают спрос на рынке ДМС, это такие виды помощи как экстренная, стоматологическая, педиатрическая (все больше набирает рейтинг среди молодых родителей), кардиологическая, вакцинация и различные программы – профилактические и комплексные.

К системе ДМС в последнее время чаще обращаются именно корпоративные клиенты. Причин этому можно выделить несколько, во-первых, имидж руководителя возрастает, поднимается корпоративный дух, коллектив поддерживает здоровье, следовательно, поднимается производительность труда, кроме этого, можно снизить расходы, связанные с нетрудоспособностью сотрудников, во-вторых, это налоговые льготы - на себестоимость можно отнести 6% от годового ФОТ.

Именно для корпоративных клиентов существуют два принципа страхования – рисковый и депозитный. Плюсы и минусы данных принципов рассмотрим в таблице 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки принципов ДМС для корпоративных клиентов [по 1, с. 123]

Рисковый	Депозитный
Сущность	
Страховая компания обязуется компенсировать клиенту затраты на медицинские услуги, при этом, если страховой случай не происходит, то премия не возвращается	Страховая компания обязуется компенсировать клиенту затраты на медицинские услуги, при этом, если страховой случай не происходит, то премия не возвращается, но страхователь вправе выбрать фиксированную часть страховой премии другими медицинскими услугами
Преимущества	
Плата за риск меньше стоимости страховой программы	Нет ограничений в выборе программ страхования
Недостатки	
Ограничение выбора видов медицинских услуг (только те, что не включены в ОМС)	Плата за риск больше стоимости самого риска

В таблице 2 представлен рейтинг лидирующих компаний по ДМС. В пятёрку лидеров по ДМС ворвались «Альфастрахование» и «Росгосстрах», вытеснив «Альянс» и ЖАСО.

Рынок добровольного медицинского страхования на сегодняшний день находится в состоянии стагнации. Основная часть продаж в ДМС приходится, как мы уже говорили, на корпоративный сектор, в котором происходит если не сокращение персонала, то сокращение издержек, под которое неизбежно попадают и программы ДМС.

Таблица 2 – Компании-лидеры по добровольному медицинскому страхованию [3]

2014 год	2015 год
1 место – СОГАЗ	1 место – СОГАЗ
2 место – Ресо-гарантия	2 место – Ресо-гарантия
3 место – Ингосстрах	3 место – Альфастрахование
4 место – ЖАСО	4 место – Ингосстрах
5 место - Альянс	5 место - Росгосстрах

На рисунке 1 можно увидеть прогноз развития сектора ДМС до 2017 года.



Рисунок 1 – Прогноз развития сектора ДМС [3]

Количество заключённых договоров ДМС с юридическими лицами в 2015 году упало на 34,7% в сравнении с 2014 годом. С другой стороны лечебные учреждения, которые также находятся в состоянии кризиса, из-за ситуации в стране, стремятся максимально увеличить свою прибыль. Развитие собственной медицинской инфраструктуры требует масштабных капитальных затрат, на которые страховщики не могут пойти, это, скорее, так и останется просто идеей.

На рисунке 2 посмотрим динамику средней премии и количество заключённых договоров по ДМС и их зависимость.

В сегменте ДМС можно увидеть обратная зависимость величины средней премии по договору и количества заключённых договоров страхования. Лишь в 2011 году можно наблюдать, что рост средней премии на 11,5% сопровождался ростом количества продаж на 1,6%, т.е. это наиболее благополучный год, в 2014 году страховые компании попытались увеличить продажи на 7,2%, оставив практически на прежнем уровне среднюю величину премии (+0,6%). В остальные годы движение этих показателей было зеркальным. Особенно заметно эта зависимость проявилась в 2015 году, когда на рост премии на 14,2% рынок отреагировал снижением количества заключённых договоров на 9% [3].

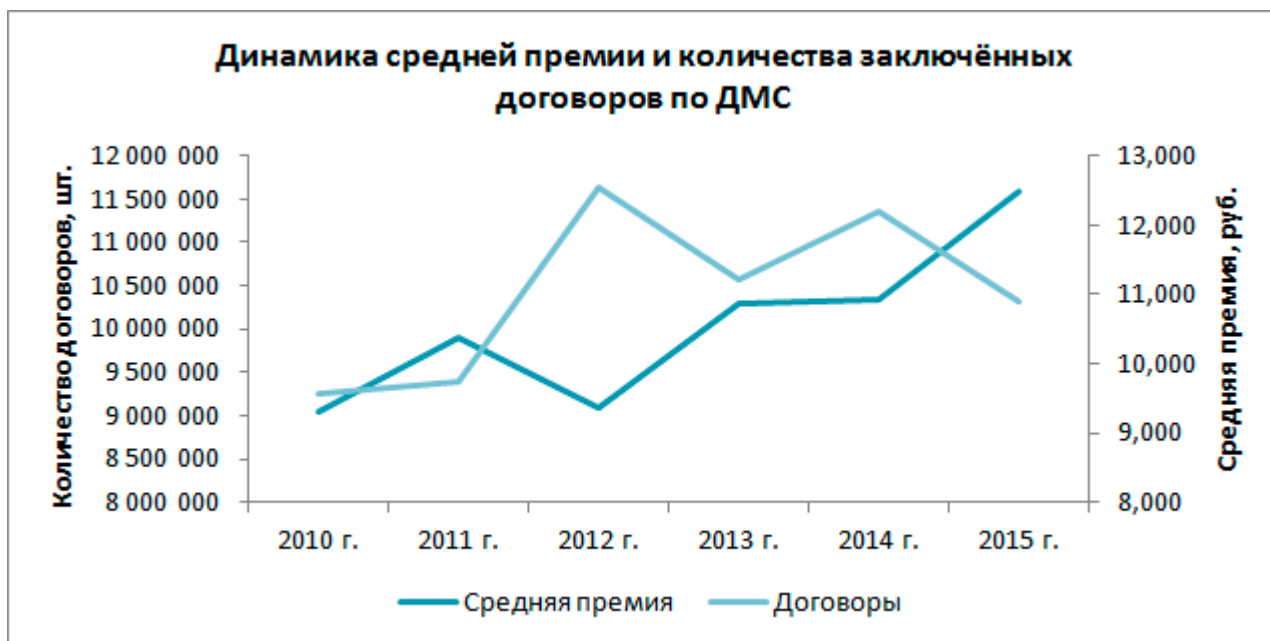


Рисунок 2 – Динамика средней премии и количество заключенных договоров по ДМС [3]

В 2016 году рост премии в сегменте ДМС сократился, при этом растет уровень выплат. В ближайшее время, на наш взгляд, некоторые страховые компании откажутся от данного вида страхования, что, в свою очередь, приведет к концентрации рынка.

Ситуация на рынке ДМС понятна, однако попробуем сформулировать основные проблемы.

Во-первых, одной из основных проблем является то, что лишь небольшая часть граждан (по опросам 2015 года не более 40,6%) знают, что про программы ДМС [2]. Кроме того, низкая платежеспособность населения не позволяет заключать договора со страховыми компаниями, что также сдерживает рост спроса на данный вид.

Также можно говорить о том, что довольно большое количество страховых компаний предлагают свои услуги именно в больших городах, не уделяя внимание мелким городам и сельской местности. Причины этому тоже понятны – нехватка специалистов, возможное отсутствие спроса, большие затраты на создание филиалов.

Во-вторых, многие лечебно-профилактические учреждения (ЛПУ) предоставляют низкое качество услуг. При этом выбор ЛПУ невысок, а это значит, что услуги будут стоить достаточно дорого. А для чего заключать договора страхования по ДМС, если минимальный перечень услуг можно получить по системе обязательного медицинского страхования абсолютно бесплатно.

В-третьих, страховые компании предпочитают заключать договора именно с юридическими лицами, предоставляя физическим ограниченными перечень программ ДМС и более высокую стоимость. Главная причина кроется в том, что граждане чаще всего обращаются в страховые компании для получения услуги выплат по программам, в свою очередь застрахованный

сотрудник по корпоративному страхованию гораздо реже обращается за обеспечением к страховщику.

Выходом из ситуации является работа по сокращению издержек: разработка и внедрение экономичных страховых продуктов, оптимизация существующих страховых программ, концентрация на более коротких списках ЛПУ для увеличения клиентских потоков и достижения лучших договорных условий, поиск новых ЛПУ, готовых предоставить медицинские услуги требуемого качества по более низким ценам.

Решение проблемы нехватки специалистов – это поиск и бесплатное обучение специалистов, повышение их квалификации. Специалиста универсального выпустить практически невозможно, поэтому страховые компании должны взять это под свою ответственность. Предусмотреть сроки обучения, программу обучения, также повышение заработной платы, стимулирующие выплаты. Ведь работы будет гораздо больше, а это нужно поощрять, причем как материально, так и нематериальными видами мотивации.

Таким образом, можно сделать вывод, что проблем ДМС очень много, мы перечислили лишь малую часть, данные проблемы необходимо решать, для того, чтобы не загубить данную отрасль уже проработанного бизнеса, кроме это дать шанс населению и предприятиям получать качественные услуги по приемлемой стоимости.

Список литературы

1. Страховое дело: Учебное пособие / Л.Г. Скамай; Министерство Образования и науки РФ. ГУУ - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 300 с.

2. Черепанова И.С., Говоров А.М. Добровольное медицинское страхование в Российской Федерации: опыт развития и перспективы оказания качественных медицинских услуг // Клинические аспекты медпомощи.2010. №1. С. 50-52

3. Юргенс И.Ю. Страховой рынок: итоги 2015, прогнозы, основные тенденции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/analysis>

Фомин И.А.

Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург

АНАЛИЗ БУДУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация: Статья посвящена анализу будущего состояния российской пенсионной системы, основываясь на ее текущем состоянии и проекте бюджета Пенсионного Фонда на будущие годы. Приводится оценка обоснованности и эффективности введенных в действие изменений в систему. Для минимизации серьезных демографических рисков автором предлагается постепенный

переход от распределительной к преимущественно накопительной пенсионной системе при условии существенного уменьшения уровня инфляции. Для обеспечения устойчивости пенсионной системы страны по мнению автора следует разработать стратегию ее развития на перспективу до 2040 года, учитывающую демографический тренд в развитии общества и реальное состояние национальной экономики и рынка труда.

Abstract: article is about the analysis of Russian pension future development is based on its current situation and budget project of public Russian Pension Fund for future 3 years. There is the estimation of efforts' efficiency to improve the pension system during past 2 years. The author proposes to implement saving elements in the system to minimize negative demographic trend in the case of low inflation. According to the author's opinion, it's necessary to create Russian pension system development strategy until 2040 period taking in consideration future demographic trend and prognosed situation in Russian economy and labor market.

Ключевые слова: пенсионная система РФ, дефицит ПФ РФ, накопительная составляющая пенсии, демографический тренд старения населения, распределительная («pay as you go») пенсионная система, устойчивость распределительной пенсионной системы, доходно-стажевая пенсия, будущая стоимость страховых резервов, уровень инфляции для пенсионеров, возраст выхода на пенсию, средняя продолжительность жизни, средняя продолжительность жизни (время дожития) на пенсии, бонусы более позднего выхода на пенсию, коэффициент замещения, стоимость пенсионного балла, дополнительные пенсии, стратегия развития пенсионной системы РФ.

Key words: Russian pension system, public Pension Fund deficit, saving pension scheme, population aging demographic trend, «pay as you go» pension system, «pay as you go» pension system sustainability, income-term pension, pension reserves future cost, pensioner inflation, retirement age, average lifetime period, average survival period, delayed pension claiming bonus, replacement coefficient, pension coefficient value, additional pensions, Russian pension system development strategy.

Российскую пенсионную систему ждут новые изменения. Очередные изменения (третьи за короткую российскую историю) были внесены в пенсионную систему РФ в начале 2015 года. Большинство специалистов были удивлены той скоростью, с которой были введены в действие пенсионные новации. Реального и профессионального обсуждения новых пенсионных идей проведено не было. Последняя коррекция была проведена в 2016 году. Решила ли проведенная «реформа» те проблемы, которые ее инициировали? Какие проблемы в пенсионном обеспечении вынудили проводить его корректировку? Каково будущее российской пенсионной системы? Эти вопросы требуют ответа.

На взгляд автора, серьезных оснований для новаций не было. Размер пенсий в последние годы неуклонно рос, достигнув в среднем значения более 13 тысяч рублей в месяц. Данное значение более чем в 1,5 раза превысило прожиточный минимум пенсионера. (В соответствии с проектом бюджета на

2017-2019 годы [3] это соотношение к концу срока уменьшится до 1.42). Проводилась ежегодная индексация размера пенсии на уровень инфляции. (Правда уже в 2016 индексация была реально отменена.) Задержек в выплате пенсий зафиксировано не было. Однако при этом появились негативные проявления - среди которых можно отметить два основных: продолжал нарастать дефицит ПФ РФ, когда собранных взносов не хватало для выплаты пенсий, и проявились проблемы в функционировании накопительной составляющей пенсии. Суть этой проблемы состояла в том, что не удалось обеспечить сохранность пенсионных накоплений, защитить их от обесценения из-за имевшейся в предыдущие годы инфляции. Поэтому отдельные специалисты и политики предлагали совсем отказаться от накопления пенсионных резервов, и Государственной Думой РФ было принято решение о замораживании накопительной составляющей страховой пенсии сначала на два года, а потом на более продолжительный срок. При обсуждении в Правительстве РФ перспектив развития пенсионной системы вопрос о сохранении обязательной накопительной составляющей в данный момент не рассматривается как актуальный. В 2016 году не была проведена полноценная индексация размера пенсии неработающих пенсионеров, работающие пенсионеры были полностью лишены какой-либо индексации. Стоимость пенсионного балла реально уменьшена из-за неполноценной индексации. Размер ежегодного увеличения размера пенсии работающим пенсионерам был ограничен суммой 211 рублей для граждан, получавших зарплату свыше 20 тыс. рублей. Ряд социальных пособий был также недоиндексирован. Естественно все перечисленные негативные моменты были предметом повышенного внимания будущих пенсионеров, которые вероятно окажут влияние на пенсионные стратегии граждан в будущем.

Очевидно, что развитие и перспективы пенсионной системы очень важны для будущего нашего государства, особенно в условиях существенных проблем в экономике и финансовой системе РФ, возникших в 2014 и продолжившихся в 2015 и 2016 годах. Можно наблюдать тесную связь между уровнем развития экономики и финансов страны и состоянием национальной пенсионной системы. Чем лучше развиты экономика и финансы, тем больше имеется возможностей для функционирования пенсионной системы. С другой стороны, чем более совершенна и развита пенсионная система государства, тем больше есть возможностей для улучшения ситуации в экономике и финансах. В большинстве экономически развитых стран средства пенсионных резервов составляют финансово-инвестиционную основу национальной экономики. Нет инвестиций – нет развития экономики. Отсутствие достаточного объема инвестиций – одна из основных причин серьезных проблем в российской экономике. Поэтому задача эффективного функционирования пенсионной системы является одной из ключевых для преодоления имеющихся, а возможно и будущих проблем в российской экономике. Сейчас стало понятным, что данные проблемы не были рассмотрены и учтены при разработке последних изменений пенсионной системы.

Одним из важнейших факторов для анализа возможностей для изменения и развития пенсионных систем является демография. Демографический тренд постарения населения большинства развитых стран приводит к уменьшению доли его работоспособной части, что создает серьезные проблемы для дальнейшего функционирования распределительной («pay as you go») пенсионной системы. Данный тренд также присутствует в РФ, и в дальнейшем можно ожидать его усиления по мере увеличения продолжительности жизни россиян. Специфической негативной особенностью в РФ является неучастие значительной части работоспособного населения в формировании доходов пенсионного фонда государства. По оценкам разных экспертов доля «неучаствующих», но работоспособных граждан составляет от 20 до 25% от экономически активного населения, или 15 – 18 млн. человек. Эти граждане работают либо в теневой экономике, либо получают «черную» заработную плату. Это создает дополнительные трудности в формировании достаточного объема средств Пенсионного Фонда РФ и выполнения государством социальных обязательств перед своими гражданами.

Суть распределительной пенсионной системы состоит в том, что пенсии неработающим пенсионерам выплачиваются за счет взносов работающих граждан или их работодателей, исходя из размера заработной платы. Такая система хорошо работает при соотношении работающих и пенсионеров 4 к 1 и более. В настоящее время это соотношение в России составляет 1,5 к 1 и непрерывно уменьшается, разрушая экономическую основу такой пенсионной системы. По данным Росстата ежегодное уменьшение доли работоспособного населения России в последние годы находится в пределах (1 - 0,8) % [2]. Для поддержания нормального функционирования системы следует либо уменьшать размер выплачиваемых пенсий, либо увеличивать фискальную нагрузку на работающих и работодателей. Оба варианта являются трудно реализуемыми для РФ с точки зрения выполнения социальных обязательств государством, с одной стороны, и невозможностью увеличения фискальной нагрузки на бизнес в сложившейся экономической ситуации в стране, с другой. Сейчас основная часть российских работодателей платит в ПФ РФ 22% от начисленной заработной платы. Повышение этого процента вряд ли возможно. Проведившиеся в прошлом в РФ попытки повышения социальных взносов показали свою несостоятельность, так как вместо ожидавшегося увеличения объема взносов на практике получалось их абсолютное уменьшение. Многие страны (Германия, Соединённое Королевство, скандинавские страны) перешли к паритетному (50 на 50) участию работодателей и застрахованных в формировании индивидуальных пенсионных прав. Путем разумного регулирования индивидуального участия застрахованных можно увеличить объем собираемых пенсионных взносов, снижая при этом социальную нагрузку на бизнес. Освобожденный от излишней нагрузки бизнес будет способствовать росту экономики страны и как следствие увеличению заработной платы и взносов в пенсионный фонд. Экономическая политика государства должна способствовать нахождению компромисса между экономической свободой и социальной ответственностью.

В современной России к сожалению, трудно предположить, что граждане будут готовы отчислять взносы из личной зарплаты или иных доходов в общие пенсионные фонды. Это можно объяснить, с одной стороны, недоверием граждан к государственным институтам и сложившейся многолетней привычкой – получать все социальные выплаты от государства, с другой стороны. На взгляд автора время социального инфантилизма проходит. Гражданам следует в большей степени полагаться на свои собственные силы для преодоления своих социальных рисков (таких как риск достижения пенсионного нетрудоспособного возраста), при этом задача государства – обеспечить комфортные экономические условия для развития бизнеса, предложить современные надежные финансовые инструменты для накопления пенсионных резервов и заботиться о нетрудоспособных гражданах.

Для того, чтобы распределительная пенсионная система продолжала работать, необходимо искать дополнительные источники пополнения средств ПФ РФ. В настоящее время в качестве таких источников в РФ используются средства государственного бюджета. Размер этих средств уже превысил 1 трл. рублей в год, и их объем будет расти, создавая финансовые проблемы для других расходных статей госбюджета. Такая ситуация противоречит закону РФ «Об основах обязательного социального страхования», требующего финансовой независимости в частности системы обязательного пенсионного страхования. Такие трансферты из госбюджета не могут производиться на регулярной основе, а лишь в крайнем случае в отдельные годы для ликвидации последствий серьёзных финансовых кризисов. Существуют и другие методы балансирования сборов и выплат.

Устойчивость распределительной пенсионной системы в значительной степени зависит от складывающейся демографической ситуации в стране. Как уже было сказано ранее, российский демографический тренд не позволит сохранить существующую пенсионную систему в будущем, при этом проведенная реформа эту проблему никак не затронула. На взгляд автора, только распределительная пенсионная система в России не имеет перспектив в будущем. Это означает, что вопросы серьезной трансформации существующей системы должны обсуждаться уже сейчас. Как можно быстрее должны приниматься и реализовываться соответствующие меры, иначе негативные последствия демографического риска приведут к полному разрушению национальной пенсионной системы. Как показывает мировой опыт, многие экономически развитые страны уже в течение десятилетий вводят определенные изменения в свои национальные пенсионные системы, пытаясь минимизировать негативный демографический тренд.

Строго говоря, страховая часть пенсии, выплачиваемая российским пенсионерам на основе распределительного принципа, не может считаться страховой, так как никаких страховых пенсионных резервов она не формирует, не накапливает и не инвестирует. Эту часть пенсии следовало бы назвать доходно-стажевой, размер которой зависит от страхового стажа и размера получаемого заработка [1].

Альтернативой распределительной пенсионной системе является накопительная, в которой размер выплачиваемых пенсий напрямую зависит от суммы реально накопленных в течение длительного срока пенсионных резервов, сформированных из уплаченных страховых взносов, которые накапливаются, инвестируются специальными финансовыми институтами, затем выплачиваются пенсионеру в виде аннуитета, пенсии или в других формах после достижения застрахованным пенсионного возраста. Накопительная пенсионная система невосприимчива к демографическим рискам, поэтому является более предпочтительной в условиях увеличения доли неработоспособного населения. Однако и эта система не лишена недостатков – одной из серьезнейших ее проблем является обеспечение надежности сохранения собранных страховых взносов. При этом следует иметь ввиду возможный уровень инфляции в будущем. Будущая стоимость страховых резервов должна хотя бы покрывать уровень инфляции для пенсионеров, а желательно ее превышать. Следует отметить, что уровень инфляции у российских пенсионеров обычно превышает официально определяемый органами статистики уровень. Таким образом накопительная система очень чувствительна к величине инфляции, и может быть рекомендована для устойчивых экономик с низким, не более 2-3%, уровнем годовой инфляции. Это означает, что в России при существующем уровне инфляции введение накопительной пенсионной системы в данный момент вряд ли можно считать целесообразным.

Финансовый менеджмент накопительных страховых систем подразумевает обязательное инвестирование собранных средств. Поэтому кроме уровня инфляции в накопительных системах важно обеспечить высокий уровень возвратности страховых резервов при их инвестировании на длительный срок. Для обеспечения сохранности должна быть создана специальная финансовая защитная система, иначе при неблагоприятных финансово-экономических условиях накопленные средства могут быть потеряны, что может создать условия для возникновения социальных волнений. Кроме того, наличие системы гарантирования сохранности средств является дополнительным стимулом для участия застрахованных в накопительной пенсионной системе. В связи с тем, что сроки инвестирования могут достигать десятков лет, а суммарный размер этих средств может в разы превышать годовой ВВП государства, такие финансовые ресурсы являются одной из главных основ для инвестирования и развития экономики.

Более чем десятилетний российский опыт использования накопительной пенсионной схемы можно признать неудачным. Главная неудача состоит в том, что не удалось создать эффективный механизм защиты от инфляционного обесценения собранных пенсионных взносов. Потеря стоимости пенсионных резервов за эти годы достигла 30% при инвестировании в госкорпорацию ВЭБ, где была сосредоточена их подавляющая часть. Причинами такого результата стали высокая инфляция, которая в течение длительного срока превышала 10%, и отсутствие надежных и эффективных финансовых инструментов для инвестирования. При этом система гарантирования сохранности пенсионных

резервов так и не была создана. Поэтому отдельные российские экономисты и политики предложили полностью ликвидировать накопительную составляющую пенсии. Практически единственным государственным институтом, поддерживающим сохранение накопительной пенсии, является Банк России, в лице его руководителя. При этом другие государственные институты на практике ее уничтожают.

Важной характеристикой пенсионной системы является возраст выхода на пенсию. В большинстве развитых стран этот возраст находится в диапазоне 62 - 68 лет при средней продолжительности жизни 80 - 85 лет независимо от пола пенсионера. При этом наблюдается устойчивая тенденция роста обоих показателей. Можно ожидать, что в недалёком будущем средняя продолжительность жизни в этих странах достигнет 100 лет.

Именно возраст в 100 лет сейчас рассматривается зарубежными специалистами в области пенсионного обеспечения в качестве верхнего возрастного предела работоспособности национальной пенсионной системы. Означает ли это, что возраст выхода на пенсию также должен быть увеличен до 80 лет? Медики и геронтологи в качестве предела возраста выхода на пенсию называют 70-ти летний возраст. Таким образом, решающее слово в этом вопросе принадлежит медицине, а не демографии и экономике. Невозможность человека работать в возрасте старше 70 лет в основном связано с его физическими кондициями. Кроме того, великовозрастные работники создают проблемы на рынке труда, не давая возможности для работы молодому поколению, снижая при этом производительность труда. Это конечно не означает, что отдельные выдающиеся личности не могут работать и приносить пользу обществу в 80-ти или 90 летнем возрасте. Люди в столь преклонном возрасте в большей степени, чем в деньгах нуждаются в уходе и медицинском обслуживании. Поэтому вопросы пенсионного обеспечения и социального ухода должны рассматриваться в комплексе, а не отдельно, что должно найти свое отражении в применении той или иной пенсионной схемы.

Для большинства граждан в России сейчас установлен 55 летний для женщин и 60 летний для мужчин возраст выхода на пенсию. Существуют отдельные категории специальностей, при которых возможен более ранний выход на пенсию. Любопытно отметить, что фактический средний возраст выхода на пенсию с учетом льгот составляет 53 года. Именно столь ранний фактический выход на пенсию создает дополнительные финансовые проблемы для бюджета ПФ РФ, так как эта «льгота» не было проплачена соответствующими дополнительными пенсионными взносами. При этом средняя (не путать с ожидаемой при рождении, которая составляет 64 года) продолжительность жизни мужчин составляет около 61 года, а женщин – 74. Важно также отметить, что средняя продолжительность жизни (время дожития) мужчин на пенсии составляет 14 лет, а женщин - 24 года. Учитывая представленные данные, было бы логичным хотя бы сравнить возраст выхода на пенсию для российских мужчин и женщин. Однако повышение возраста выхода на пенсию женщин на 5 лет вряд ли улучшит ситуацию с дефицитом пенсионного фонда, так как ситуация на рынке труда такова, что на практике

уже сейчас женщине даже в возрасте 50 лет трудно найти работу, не говоря о 55-летних. Это будет означать необходимость более раннего выхода на пенсию женщин по другим основаниям - в связи с невозможностью найти работу. Ситуация не изменится, а размер пенсии для женщин при этом вероятно сократится из-за меньшего трудового стажа. Причин для повышения пенсионного возраста для мужчин в России в настоящий момент нет, так как 14 лет в среднем нахождения на пенсии слишком короткий срок, чтобы его еще уменьшать. Опыт других стран показывает, что следует рассматривать 20-летний средний срок нахождения на пенсии. Финансовые проблемы ПФ РФ должны решаться не счет повышения пенсионного возраста, а путем вовлечения в пенсионную систему всех граждан и их личного участия в формировании доходов пенсионного фонда, а также повышения эффективности экономики и роста заработной платы. Кроме того, следует активно развивать накопительные пенсионные схемы и альтернативные виды пенсий кроме гарантированной пенсии государством. Причиной для начала дискуссии о повышении пенсионного возраст в РФ является не демография, а общие проблемы в экономике и бюджетной сфере, а также существенно ухудшившееся геополитическое положение России.

По мнению автора, следовало бы установить минимальный возраст выхода на пенсию, например, 55 лет, и предоставить гражданам право выбора индивидуального возраста прекращения трудовой деятельности, как это, например, сделано в Германии. При этом размер пенсии должен быть меньше размера, который установлен сегодня для возраста 60 лет с соответствующим пенсионным стажем, и возрастать по мере более позднего выхода на пенсию. Здесь важно установить разумный и привлекательный бонус для долго работающих граждан. С одной стороны, он должен стимулировать отказ от получения пенсии в пользу заработной платы, т.е. не должно быть пенсионеров, одновременно получающих пенсию и заработную плату. Для реализации этой идеи необходимо будет изменить ст. 7 Конституции РФ, гарантирующую обеспечение граждан пенсией по возрасту, и перейти к гарантированию пенсии по старости. Вариант гибкого выхода на пенсию будет привлекательным лишь для высокооплачиваемых работников, поэтому их доля должна неуклонно повышаться за счет заметного повышения зарплаты в стране. Для низкооплачиваемых граждан этот механизм будет работать, если прибавка к пенсии за более поздний выход на пенсию с лихвой покроет не полученную пенсию за предыдущие годы, что может быть достигнуто лишь необоснованно высоким с точки зрения устойчивости пенсионной системы уровнем бонуса. Это означает, что продекларированный и вступивший в силу с 1 января 2015 года стимул будет работать только для ограниченного круга лиц, и ожидаемого эффекта более позднего выхода на пенсию не будет. В пользу такого вывода говорит достаточно высокая вероятность смерти в частности российских мужчин в возрасте старше 65 лет. Вероятно, что для российских женщин вариант более позднего выхода на пенсию будет более привлекательным, так как позволит получить существенно большую пенсию, чем получаемую сейчас из-за малого страхового стажа. Следует отметить, что введенные в 2015 году

бонусы более позднего выхода на пенсию на взгляд автора не имеют под себе разумного экономического обоснования с точки зрения наличия дополнительных источников средств ПФ. Увеличение пенсионного возраста даст лишь кратковременный экономический эффект, и приведет к ухудшению устойчивости пенсионной системы в ближайшем будущем из-за увеличения размера пенсионных прав застрахованных.

Важным фактором в выборе работником более позднего выхода на пенсию является ее размер. Чем больше размер пенсии, тем меньше смысла откладывать момент начала ее получения. Опыт других стран, уже использующих эту опцию, показывает, что лишь малая часть работающих выбирает более поздний выход на пенсию. Здесь следует отметить, что размер пенсий в этих странах достаточно высокий по сравнению со средней зарплатой.

Если говорить о размере получаемой пенсии, то нужно иметь ввиду требование Социальной Хартии, в соответствии с которой коэффициент замещения (отношение среднего размера заработной платы к средней пенсии) не должен быть менее 40%. В настоящий момент в России коэффициент замещения немного меньше названной цифры. Однако нет уверенности в том, что в будущем этот показатель будет расти, так как не ясен механизм определения абсолютного размера получаемой пенсии в связи с переходом на расчёт пенсии не в рублях, а в пенсионных баллах. Кроме того, в реализованных изменениях российской пенсионной системы отсутствует экономическое обоснование возможности выплаты в будущем более высоких пенсий уходящим на пенсию в более поздние сроки.

Идея расчёта пенсии в баллах не нова - аналогичная система, например, используется в Германии. В данном случае важна не идея, а прежде всего механизм расчета стоимости пенсионного балла, так как только он дает возможность прогнозировать абсолютный размер пенсии будущих пенсионеров. Предложенная формула для расчета стоимости балла не гарантирует увеличения его стоимости в будущем, поскольку объем взносов в ПФ РФ в существующих экономических условиях вряд ли будет расти (за истекший период 2016 года сумма собранных ПФ взносов уменьшилась более чем на 100 млрд. рублей по сравнению с прошлым годом). Ожидать увеличения размеров трансфертов их госбюджета также не приходится, так как цель реформы состояла именно в уменьшении, а в перспективе обнулении размеров этих трансфертов.

Еще одним недостатком предложенной формулы расчета стоимости балла является ее зависимость от количества самих баллов, заработанных в данном году всеми застрахованными, чем больше заработано баллов, тем меньше его стоимость. Несмотря на внешнюю разумность с точки зрения финансовой устойчивости системы, она приводит к неравенству высокооплачиваемых и низкооплачиваемых работников, которая уже учтена в количестве баллов - получается двойное «наказание» последних. Для высокооплачиваемых граждан (доля этих граждан в России мала) возможность получения пенсии от государства не столь важна как для бедных. Кроме того, формула для расчета количества заработанных баллов чрезвычайно сложна даже для граждан с

хорошей математической подготовкой – подавляющая часть населения не сможет проверить правильность ее применения.

Очевидно, что неопределённость в размере будущей пенсии не способствует присоединению российских граждан к государственной пенсионной системе, что только ухудшает ее устойчивость в настоящем и возможно в будущем. Декларация о том, что при недостатке средств в ПФ РФ государство будет тем не менее обеспечивать рост пенсий не ниже уровня официальной инфляции не подтверждается принятым в конце 2015 года законе о недоиндексации пенсий в 2016. Стоимость пенсионного балла была увеличена лишь 4% при почти 13% годовой инфляции. Здесь важно отметить, что индексация пенсий на уровень официальной инфляции на практике означает ежегодное уменьшение стоимости пенсии, так как фактическая ежегодная инфляция у пенсионеров заметно в сторону увеличения отличается от официальной инфляции из-за отличия потребительской корзины пенсионера и средней корзины, наблюдаемой Росстатом. По мнению автора, ежегодное снижение стоимости пенсии из-за этого фактора составляет около 10 %. Индексация пенсии должна осуществляться на основе инфляции стоимости «честной», реальной (не той, которая используется сейчас) потребительской корзины пенсионера, если государство считает необходимым выполнять свои социальные обязательства перед своими гражданами. Эта проблема будет особенно существенной при официальной инфляции более 5-6% в год, В качестве примера можно привести индексацию пенсий, проведенную с 1 февраля 2015 на 11, 4% при годовой инфляции более 15%. Индексация производится с запаздыванием в целый год, что еще более ухудшает финансовое положение российского пенсионера. Разовая выплата в 5 тысяч рублей, которую предполагается произвести в январе 2017 года, компенсирует уменьшение пенсии лишь получающим минимальные пенсии, и приведет к уменьшению реального размера пенсии у всех пенсионеров в 2017-2019 годах из-за уменьшения базы расчета пенсии в 2016 году. Данная мера еще в большей степени подорвет веру граждан в необходимость получать большую «белую» зарплату.

Еще одной специфической особенностью российской пенсионной системы являются работающие пенсионеры, т.е. граждане, одновременно получающие пенсию от государства и заработную плату. Доля таких пенсионеров превышает 30% всех пенсионеров по возрасту. Почему существенная часть российских пенсионеров продолжает работать? Для подавляющего числа таких пенсионеров причиной работы на пенсии является малый размер получаемой пенсии. Даже средний размер российской пенсии в 13500 рублей не позволяет взрослому человеку нормально существовать, а при наличии иждивенцев это означает просто нищенствование. Кстати следует отметить, что работающий пенсионер источник дополнительных доходов ПФ РФ, который, работая, в значительной степени компенсирует получаемую им же от ПФ РФ пенсию. Поэтому рассматриваемая сейчас идея не выплачивать пенсию работающим пенсионерам является неконституционной, даже, если это касается высокооплачиваемых работников. Данная идея противоречит уже

упоминавшейся 7 статье, а также статьям 19 и 55 Конституции РФ. Такая идея демотивирует получение легальной зарплаты, и лишает стимула средний класс участвовать в государственной пенсионной системе. Решение о временном отказе от получения заработной государственной пенсии может быть только добровольным с последующим повышением ее размера после завершения трудовой карьеры.

Какой уровень пенсии можно считать достаточным? На какой ее размер нужно ориентироваться при разработке стратегии развития российской пенсионной системы (кстати, такой стратегии в РФ не существует)? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно взвесить большое количество факторов – демографических, финансовых, экономических, социально-политических. На взгляд автора, государство, не только РФ, но и другие страны не состоянии далее обеспечивать поддержание неизменным уровня пенсионного обеспечения своих граждан при увеличивающейся доле пожилых людей, которая в отдельных, в том числе и развитых странах, достигнет в ближайшие годы 25-30%. В этом смысле демографическая ситуация в РФ выглядит более благополучно, где эта доля менее 20%. В качестве стратегической цели можно предложить выполнение условия, при котором минимальная базовая (при достаточном страховом стаже, не социальная) пенсия не должна быть менее полутора реальных прожиточных минимумом – т.е. с современных условиях это около 15 000 рублей. По мнению автора, такая пенсия должна выплачиваться из средств Федерального бюджета РФ, а различные доплаты и бонусы за индивидуальные особенности страховой истории пенсионера – из средств ПФ РФ. Таким образом, можно было бы обеспечить финансовую устойчивость ПФ РФ в будущем.

Для принятия тех или иных решений о будущем национальной пенсионной системы обществу необходимо ответить на вопрос, в какой степени государство должно обеспечивать будущих пенсионеров. В проведенной реформе вопрос о будущем коэффициенте замещения не поднимался. Если речь идет о размере пенсии, то в складывающихся в России условиях, трудно ожидать коэффициента замещения более 40%. Это означает, что размер гарантированной государством пенсии будет вероятно достаточно мал. По данным, приведенным в [3] и основанным на проекте бюджета Пенсионного фонда на 2017-2019 годы, отношение средней страховой пенсии к средней зарплате продолжит падать, так как номинальные зарплаты будут расти чуть быстрее инфляции. С 34,5% в 2016 году это соотношение в 2019 году снизится до 32,2%.

Этот факт не будет способствовать повышению количества застрахованных и соответственно увеличению собираемых ПФ взносов. Опыт развитых стран показывает, что реально достижимый уровень коэффициента замещения для государственных пенсионных систем может составлять 60-80%, что обеспечивает достойный уровень жизни пенсионеров.

Для повышения коэффициента замещения в России можно использовать международный опыт, не требующий слишком больших вложений. Этот путь давно известен – создать в стране экономические и организационные

возможности для граждан получать дополнительные пенсии к гарантируемой государством, используя негосударственные пенсионные фонды для накопления средств на старость. Этими возможностями сможет воспользоваться средний класс, у которого имеются соответствующие средства для участия в частных пенсионных системах. Значительная же часть работающего населения России (вероятно большая ее часть) не сможет воспользоваться этой возможностью в ближайшем и даже отдаленном будущем из-за низких уровней дохода. Поэтому одной из основных задач российского государства является существенное повышение уровня доходов беднейшей части населения, развитие негосударственных пенсионных фондов, стимулирование схем накопительного страхования жизни, в том числе для пожилых семейных пар, разработка и внедрения индивидуальных оптимальных пенсионных планов для граждан предпенсионного возраста. Насколько можно судить из озвученных, обсуждаемых в руководстве государства планов на будущее, на одна из перечисленных задач не будет предметом внимательного и заинтересованного рассмотрения. Это означает, что при существующем понимании проблем российской пенсионной системы экономическими властями РФ, будущее этой системы весьма печально.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие основные выводы:

- финансовая устойчивость существующей пенсионной системы вызывает серьезные опасения;
- при неизменной распределительной модели системы ее крах весьма вероятен в ближайшем будущем;
- введенные с 2015 года изменения пенсионной системы не решают возникших перед ней проблем ни с точки зрения уменьшения дефицита ПФ, ни с точки зрения повышения привлекательности российской модели для будущих пенсионеров;
- недоиндексация пенсий и стоимости пенсионного балла, проведенная в 2016 году увеличила число граждан, не доверяющих государству и не желающих участвовать в государственной пенсионной системе;
- введение расчета пенсии в баллах в российской действительности является неудачным и вредным для перспектив развития пенсионной системы РФ;
- убедительных оснований для увеличения пенсионного возраста в России для мужчин в настоящий момент и в ближайшем будущем не имеется;
- складывающаяся демографическая ситуация в России требует постепенного перехода от чисто распределительной к накопительной или смешанной накопительно-распределительной модели пенсионной системы;
- данный переход может быть осуществлен только после завоевания доверия граждан к государственной пенсионной системе, наведения порядка в экономике и финансовой системе страны, снижения уровня инфляции ниже 2-3% в год, внедрения современных и надежных финансовых инструментов для инвестирования пенсионных накоплений;

- необходимо вовлекать в формирование доходов ПФ российских граждан, не участвующих в системе обязательного пенсионного страхования, в том числе путем оплаты ими из личных доходов страховых взносов на паритетных условиях с работодателем;
- на переходный период для ликвидации дефицита пенсионного фонда РФ и обеспечения устойчивости пенсионной системы предлагается перейти к выплате базовой пенсии в размере примерно 15 000 рублей в месяц при страховом стаже более 15 лет из федерального бюджета, а на ПФ РФ возложить функции выплаты индивидуальных бонусов к базовой пенсии в зависимости от страхового стажа и размера заработной платы;
- необходимо разработать стратегию развития пенсионной системы РФ на период до 2040 года, предусмотрев в ней современные модели планирования доходов жизненного цикла граждан старших возрастов, и не менять пенсионную систему каждые 2-3 года при отсутствии серьезных оснований

Список литературы

1. Фомин И.А. Состояние и перспективы российской пенсионной системы // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики. 2015. №2(50). С. 62-70.
2. Официальный сайт государственного комитета по статистике www.gks.gov.ru
3. www.newsru.com/finance/07oct2016/pensions3yrs.html

Янюк Е. Н.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Аннотация: в данной статье рассматривается понятие «страховой защиты» как важнейшей составляющей системы социальной защиты населения современного рыночного, социально ориентированного государства. Анализируется современное состояние отечественной системы социального страхования. Предлагается формирование новых социально ориентированных, страховых продуктов.

Abstract: This article discusses the concept of "insurance protection" as the most important component of social protection of the population of a modern market system, socially-oriented state. The present status of the national social security system. It proposed the formation of new socially oriented, insurance products.

Ключевые слова: страховая защита, социальное страхование, социальная защита, новый страховой продукт, социальные риски

Key words: insurance coverage, social insurance, social protection, the new insurance product, social risks.

Рискованный характер производственных отношений и беспокойство людей за свою жизнь, здоровье и материальное положение обусловили появление такого вида общественных отношений как страхование. Актуальность страхования сохраняется и преумножается с каждым днем, это связано с невозможностью избежать случайных чрезвычайных событий от небольших по размеру до катастрофических, нарастанием вероятности частоты и масштабов последствий чрезвычайных событий, сопровождающих процесс общественного производства, развитие которого несло и несет новые риски, и наличием ущерба, наносимого чрезвычайными событиями, как имуществу, так и жизни людей, их здоровью.

Одновременно, необходимость страхования обуславливается тем, что оно обеспечивает возмещение в случае возникновения чрезвычайного события утраченного имущества, а также потерю трудоспособности или здоровья. По мере развития страхование сберегает финансовые ресурсы страхователя, обеспечивая их накопления за оговоренный срок страхования, а государству помогает разгрузить бюджет от расходов на покрытие убытков от чрезвычайных событий, предоставляя возможность направить сэкономленные ресурсы на экономическое и социальное развитие.

В современных условиях страхование представляет собой самостоятельный сегмент рыночной экономики, в рамках которого оказываются страховые услуги и создаются страховые продукты, реализуемые на страховом рынке и организуя тем самым страховую защиту имущественных интересов людей.

Понятие «страховая защита» весьма разноплановое, как и научные, социальные и практические аспекты страховой деятельности в целом. Так, страховая защита представляет собой экономическую категорию, то есть совокупность распределительных отношений, посредством которых формируются социальные фонды финансовых ресурсов, предназначенные для возмещения потерь, наносимых чрезвычайными событиями юридическим и физическим лицам.

Страховая защита представляет собой важнейшую составляющую системы социальной защиты населения современного рыночного, социально ориентированного государства. Именно рыночные преобразования российской экономики, сопровождающиеся ростом масштабов негативных социальных и экономических событий, обусловили необходимость создания системы социальной защиты населения, выработку новых форм и видов социальной и страховой защиты населения.

В последние годы система социальной защиты населения становится неотъемлемой частью развитых рыночных стран. Каждая из этих стран, решая задачу качественного улучшения уровня жизни финансово уязвимой части населения, создает по возможности гибкие и способные адаптироваться в рыночных отношениях формы, способы и методы социальной защиты.

Отечественная система социальной защиты населения формировалась в период рыночных преобразований экономики, радикальных рыночных реформ, которые охватили социальную сферу. В настоящее время она включает в себя

следующие составляющие: социальное страхование, социальное обеспечение, социальную помощь, а также социальное обслуживание. Заметим, что в российской системе социальной защиты населения именно через «социальное страхование» организуется и осуществляется страховая защита населения.

Социальное страхование, как подтверждает международный и отечественный опыт, является ключевой, эффективно функционирующей составляющей системы социальной защиты. Оно в классическом понимании представляет собой систему ослабления социальных рисков от чрезвычайных событий, финансируемое совместно участниками общественного производства. Многообразные виды социального страхования, способы и методы материального возмещения ущерба населению в случае реализации социальных рисков гарантируют стабильность в обществе.

Организационные и функциональные основы социального страхования в России базируются на определенных принципах. К ним относятся:

- обязательный характер социального страхования для всех работающих граждан;

- совместная обязанность уплаты взносов на социальное страхование (работодатели и работники). Размер взносов зависит от величины доходов страхуемого;

- автоматическое получение права на социальные выплаты без дополнительной проверки нуждаемости в доходе. Основание: наступление социального риска и уплата страховых взносов;

- социальные выплаты определяются размерами, сроками и другими условиями уплаты страховых взносов [3].

Международный и отечественный опыт применения социального страхования показывает, что существуют две организационно-правовые формы социального страхования:

- 1) обязательное социальное страхование, которое организуется и реализуется в силу буквы закона;

- 2) добровольное социальное страхование, которое организуется и реализуется на основе свободного волеизъявления страхователя и страховщика, путем согласования существенных условий договора страхования [3].

Что касается современного состояния отечественной системы социального страхования, то оно характеризуется сочетанием государственного страхования, которое удовлетворяет запрос общества на обязательное социальное страхование, и добровольное социальное страхование, которое удовлетворяет запросы страхователей на страховую защиту путем предложения страховщику разнообразных страховых услуг, в том числе новых страховых продуктов.

В последние годы виды добровольного социального страхования получают свое дальнейшее развитие. Так, например, руководители коммерческих структур стали брать на вооружение так называемое «корпоративно-коллективное» социальное (личное) страхование для своих работников. При этом ими используются договоры по различным видам добровольного социального страхования (жизни, здоровья).

Большинство исследователей приходят к выводу, что за последние двадцать лет актуальность страховой защиты для значительной части населения нашей страны возросла в значительной мере. Об этом свидетельствует сформированная внушительная финансовая база для целей социальной защиты работников и членов их семей, а также созданные финансовые инструменты и механизм непосредственной реализации социального страхования.

Вместе с тем многие ученые и практические работники, отмечая вышесказанное, одновременно считают, что еще далеко не все было сделано для создания эффективной системы социального страхования. Это становится ясно, если привести некоторые данные. Так, например, в странах ЕС объем финансирования социального страхования составляет около 16–20 % ВВП. Для сравнения, в России потенциал социального страхования, составляющий совокупный объем государственных внебюджетных социальных фондов достигает всего около 8 % ВВП.

Исследователи акцентируют внимание на том, что низкая доля в расходах на цели социальной защиты застрахованных, а она в 2–3 раза ниже, чем в странах ЕС, позволяет выплачивать пенсии и пособия, составляющие в основной своей массе всего 30–35 % от размера предшествующей выходу на пенсию заработной платы. Последняя также по сравнению со средними размерами в целом по странам ЕС в 5–6 раз меньше [2].

К факторам, которые оказывают негативное влияние на развитие системы социального страхования в настоящее время, можно отнести такие как:

- довольно высокая цена полисов добровольного социального страхования для значительной части населения;
- сложная процедура оценки конкретного социального риска;
- незначительный удельный вес страховых компаний, разрабатывающих новые страховые продукты, ориентированные на страховую защиту от социальных рисков;
- недостаточный уровень доверия потенциальных страхователей к деятельности страховых компаний;
- низкая страховая грамотность населения.

Дальнейшее развитие как обязательной, так и добровольной форм социального страхования, на мой взгляд, должно идти по направлению одновременного повышения социальной и финансовой результативности функционирования системы социального страхования. Достижение этого требует постановки ряда задач, в числе которых не только выработка концептуальных и законодательных подходов усиления результативности, но и решение таких вопросов, как разграничение функций и полномочий по организации и управлению социальными рисками, выявление новых видов социального страхования, формирование новых, социально ориентированных страховых продуктов. Это, например, проблема личного участия граждан в управлении конкретными социальными рисками, а страховщиков – в формировании новых социальных страховых продуктов.

Решение этих проблем осложняются весьма неблагоприятной финансовой ситуацией, сложившейся в последние годы в стране, частотой нарастания

социальных рисков, что в свою очередь является причиной возрастающей потребности в дополнительной социальной и финансовой помощи значительной части населения. По последним данным Росстата, в 2015 г. число россиян, оказавшихся за чертой бедности, составило 19,2 млн. чел. [4]. Принятые государством меры расширения социальных обязательств, а именно: увеличение социальных пособий, перераспределение бюджетных средств в сторону адресной поддержки финансово уязвимых слоев населения кардинально ситуацию все равно не меняют. Однако следует отметить, что нейтрализовать влияние социальных рисков можно в определенной мере именно путем разработки широкого спектра новых страховых продуктов, ориентированных на различный уровень платежеспособности, которые будут служить эффективным инструментом управления социальным риском для широких слоев населения.

Однако создание нового страхового продукта - процесс достаточно сложный, несмотря на наличие большого числа различных социальных рисков. Это может быть принципиально новый страховой продукт, не имеющий аналога и защищающий от таких рисков, которые ранее не были страхуемы. Также это может быть усовершенствованный ранее существующий страховой продукт, который направлен на усиление страховой защиты от конкретного риска. Или же это может быть комбинированный страховой продукт, защищающий от нескольких видов социальных рисков.

Необходимо учитывать, что конкретно требуется страхователю, и разрабатывать такой новый страховой продукт, который удовлетворит его интересы. Такой подход должен учитывать следующие обстоятельства: быть доступен страхователю (то есть, цена на такой продукт не должна быть чрезмерно высокой), страховой продукт должен соответствовать потребностям страхователя.

Список литературы

1. Гоммеля В.Б., Миронкина Ю.Н., Туленты Д.С. Что продает страховщик и покупает страхователь? // Страховое дело. 2013. № 1. С. 30–36.
2. Кричевский Н.А., Астафьев И.В. Страхование: мотивационный аспект // Страховое дело. 2015. № 12. С. 9–11.
3. Низова Л.М., Новоселова Е.С. Институциональные основы социального страхования // Страховое дело. 2013. № 12. С. 21–25.
4. Официальный сайт Федеральной государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gk.ru.
5. Саввина Н.Е. Новый подход к понятию «страховой продукт» // Финансы и кредит. 2015. № 18 (642). С. 52–60.

Яфизова А.И.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПОНИЖЕННЫХ ТАРИФОВ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ДЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в данной статье рассмотрены вопросы применения пониженных тарифов страховых взносов для НКО.

Abstract: this article considers the application of the lowered tariffs of insurance contributions for nonprofit organizations.

Ключевые слова: страховой взнос, тарифная ставка, страховая сумма.

Key words: insurance premium, rate, the insured amount.

Разновидность хозяйственной деятельности, которую осуществляет предприятие в 2016 году, и выбранная форма налогообложения напрямую определяют тарифные ставки относительно страховых сумм. Что касается отчислений, которые идут в Пенсионный Фонд и предусматривают страхование на случай нетрудоспособности работника или его инвалидизации, их размер зависит от следующих факторов [1]:

1) категории, к которой относится плательщик налога, т.е. сам работодатель. В данном случае есть две вероятности, которые определены в Законе: взносы могут исчисляться по общим тарифам, применимым ко всем остальным сотрудникам, или по льготным ставкам, кто имеет право на последнее - лучше узнать у юриста;

2) категории работника, за которого работодателем вносятся страховые взносы;

3) возраста сотрудника, которому выдается заработная плата;

4) суммарной величины совокупного дохода от предприятия за последний календарный год, а именно окончательная цифра больше или наоборот меньше граничной базы.

Страховые взносы могут исчисляться по привычным ставкам, если предприятие не претендует на использование пониженной ставки страховых отчислений в 2016 году, которые в текущем периоде варьируются в следующих показателях:

1) Пенсионный Фонд требует отчислений в размере 22% от официально начисленной работнику заработной платы. В 2016 году суммы на ОПС перечисляются на нужды пенсионного страхования одним платежным бланком, где не разбросаны денежные массы отдельно на страховую и накопительную составляющие, входящие в трудовую пенсию.

2) КБК заполняется тот, который подходит для отчислений, отходящих на выплату страховой категории пенсионной помощи. Эти положения подтверждаются статьей 22.2 Закона № 167-ФЗ.

3) В ФСС придется пожертвовать 2,9% своих честно заработанных кровных.

ФФОМС рассматривает налогообложение заработка в процентном показателе 5,1%.

Взносы, которые заходят за границы предельного размера базы в процессе подсчета начислений относительно выплат по страхованию, в 2016 году подвержены налогообложению только в качестве выделения средств на формирование будущей пенсии. Здесь действует размерная ставка 10%.

На льготные группы работников правило о превышении предельной величины базы не распространяется. Обратите внимание - если у предпринимателя не зарегистрированы наемные сотрудники, он не может претендовать на уменьшение обычной тарифной ставки, конкретный размер отчислений за самого себя зависит исключительно от минимального заработка, принятого на данное число в России [2].

Таблицы 1 - Тарифы по страховым выплатам, действующие в 2016 г

Наименование платежа	Основной тариф, %	Льготный тариф для упрощенцев, вид деятельности которых указан в подпункте 8 пункта 1 статьи 58 Закона № 212-ФЗ
Взносы на обязательное пенсионное страхование в ПФР	22	20
Взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством в ФСС	2,9	-
Взносы на обязательное медицинское страхование в ФОМС	5,1	-
Совокупная ставка	30	20
Взносы в ПФР с выплат, превышающих предельную базу	10	-

После того как Пенсионный Фонд получает нужные суммы, работники по обозначенной для них схеме самостоятельно направляют часть денег по ОПС на формирование страховой и накопительной составляющей будущей пенсии российского гражданина. Чтобы процесс прошел без заминок, а цифры получились более точными, используются сведения персонифицированной учетной политики и непосредственно способ пенсионного обеспечения, который выбрало само застрахованное лицо [3].

Отчисления на ФСС перестают начисляться тогда, когда заработок работника, отраженный в бухгалтерской отчетности, составляет сумму, большую от граничной базы и теперь в силу вступает новая ставка 10%, а выплаты в ФФОМС предусматривают 5,1% в госказну. Интересно, что в 2016 году никакой граничной базы относительно ФФОМС не предусмотрено.

Для плательщика налогов, который уплачивает страховые суммы по пониженной тарифной ставке, в 2016 году не нужно вносить взносы в ФСС и ФФОМС, он от них полностью освобожден. Что касается отчислений в Пенсионный Фонд России, здесь действует ставка 20%, но только до тех пор, пока заработок работника за год не достигнет граничной базы. Те суммы, которые не вошли в предельную базу, по действующему законодательству в 2016 году не облагаются налогами.

20% вместо привычных 30% уплачивают предприниматели, в отношении которых действует упрощенный формат налогообложения, и которые осуществляют профессиональную деятельность, указанную в списке в статье 58 Федерального закона от 2009 года. С полным перечнем льготников–упрощенцев можно ознакомиться ниже.

Список литературы

1. Мазурова Д.С. Оценка эффективности деятельности НКО в России. М., 2015.
2. Моисеев М.В. Налогообложение благотворителей // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2016. № 5. С. 65 - 77.
3. Муртазалиева А.М. О состоянии и мерах по развитию некоммерческого сектора в Республике Дагестан: тезисы выступления председателя Общественной палаты РД. М., 2015.

РАЗДЕЛ 6. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ

Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В., Шаталов М.А.
Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

СТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Аннотация: данная статья посвящена вопросам страхования в сфере агропромышленного комплекса в целях минимизации финансовых рисков в условиях нестабильности внешней среды. Авторами проведен сравнительный анализ существующей ситуации на рынке и предложены пути повышения эффективности страховых мероприятий в процессе функционирования предприятий АПК.

Abstract: This article is devoted to the issues of insurance in agriculture in order to minimize the financial risks in the external environment of instability. The authors carried out a comparative analysis of the current market situation and suggest ways to improve the efficiency of insurance activities in the operation of agricultural enterprises.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, АПК, страхование, финансовые риски, минимизация рисков.

Keywords: agribusiness, agriculture, insurance, financial risks, risk minimization.

Агропромышленный комплекс (АПК) занимает одно из ключевых мест в развитии экономики государства, т.к. выступает в качестве единственного производителя и поставщика продовольственных товаров – основы жизнедеятельности людей (населения страны) и воспроизводства рабочей силы. Еще немаловажным фактором сельского хозяйства является производство сырья для выпуска продукции производственного назначения, а также огромного количества товаров непродовольственного назначения.

Для осознания появления причин возникновения рисков целесообразно выделить особенности агропромышленного производства. Так как сельское хозяйство подчиняется основным законам экономики, характерным для любой экономической системы, однако, оно имеет ряд отличительных черт от других отраслей хозяйствования составом средств производства, производственной структурой, а также назначением производимой продукции. Поэтому возникающие риски требуют особого внимания и систематического мониторинга их возникновения (Рисунок 1). В связи с этим, на наш взгляд, актуальным направлением на современном этапе развития предприятий АПК является страхование рисков. В данном исследовании мы акцентируем внимание на страховании финансовых рисков и разработке направлений по их минимизации.

Страхование страховых рисков представляют собой защиту имущественных интересов предприятий АПК при наступлении страхового случая (страхового события) специальными страховыми организациями (страховщиками) за счет денежных фондов, формируемых ими путем получения от страхователей страховых взносов (страховых премий).

Так, в условиях неплатежей и диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию уровень доходов большей части сельскохозяйственных производителей не позволяет им вести расширенное воспроизводство (конечно, в настоящее время, в условиях политики импортозамещения, ситуация начинает меняться в лучшую сторону), поддерживать и обновлять материальную базу и социальную инфраструктуру, своевременно рассчитываться с поставщиками и подрядчиками, банками по ссудам и работниками по оплате труда [6]. Все перечисленные факторы требуют внедрения системы страхования существующих и потенциальных рисков на предприятиях АПК.

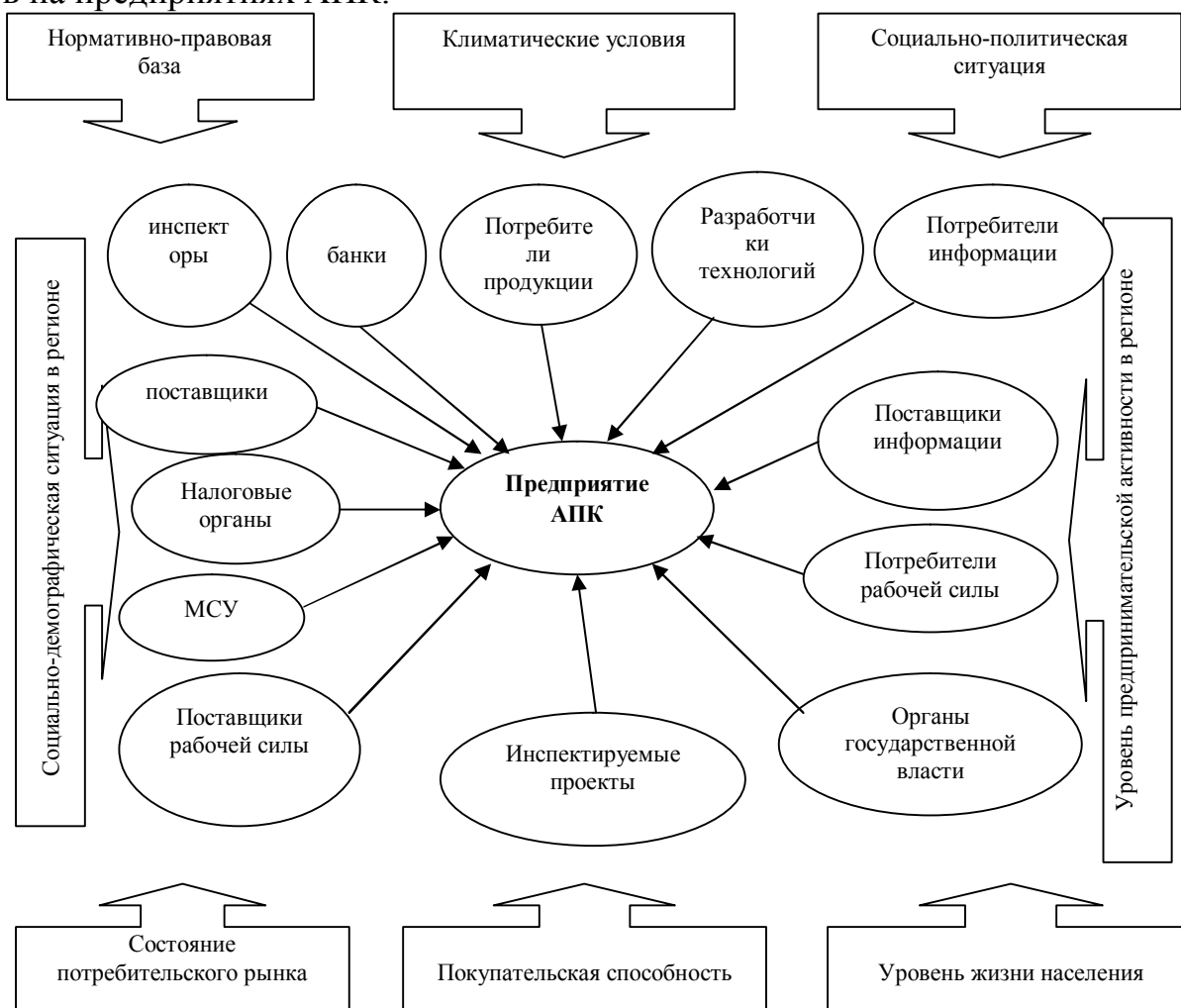


Рисунок 1 - Риски предприятия АПК

Эффективное развитие страховой деятельности в условиях страхования рисков в сфере АПК на сегодняшний день нуждается в развитии и

совершенствовании принципов страхового менеджмента, ключевыми задачами которого выступают [2-5]:

- разработка механизма менеджмента риска на базе стандартов ISO;
- организация в страховой компании специального подразделения, занимающегося и отвечающим за вопросы страхования рисков в агропромышленной сфере;
- непрерывный мониторинг и контроль инноваций и ноу-хау в технологической сфере АПК;
- регулирование убытков и др.

Так, одной из основополагающих факторов системы страхового управления рисками в сфере АПК является его финансовый механизм (Рисунок 2), который представляет собой совокупность элементов, принципов, форм, методов и инструментов формирования и реализации финансовых ресурсов страховой организации, деятельность которой направлена на страхование возникающих рисков в АПК.



Рисунок 2. Схема финансового механизма страхового менеджмента в сфере АПК

Итак, страхование в сфере агропромышленного комплекса позволяет обеспечить развитие сельскохозяйственного производства; минимизировать ущерб, вызванный наличием природно-климатических факторов риска; получить субсидии из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации на компенсации части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений; получить доступ к кредитным банкам.

Для обеспечения устойчивости работы предприятий АПК с учетом повышенных естественных рисков необходимы страховые резервы отдельных ресурсов [7]. Предполагается в рамках государственной поддержки сохранить федеральные фонды семян, ветеринарных препаратов, резервов средств защиты растений.

Одним из методов определения эффективности страхования выступает модель Хаустона, в основе которой лежит сравнительная оценка стоимости предприятия АПК к концу страхового периода при передаче риска страховщику и при самостраховании путем резервирования части финансовых ресурсов [1].

В соответствии с данной моделью эффективность передачи финансового риска страховщику происходит при условии:

$$CA_{\text{стр}} > CA_{\text{сам}}, \text{ где}$$

$CA_{\text{стр}}$ – стоимость активов предприятия АПК на конец страхового периода при передаче риска страховщику;

$CA_{\text{сам}}$ – стоимость активов предприятия АПК на конец аналогичного периода при самостраховании финансового риска.

Таким образом, внедрение механизмов страхования в целях минимизации финансовых рисков на предприятиях АПК является процессом необходимым, оптимизируя и защищая предприятие от существующих и потенциальных рисков, также помогает благоприятно его преодолеть в случае возникновения. Хотя страхование в АПК менее развито, нежели в иных отраслях хозяйствования, однако оно является эффективным инструментом обеспечения стабильности сельского хозяйства. С целью комплексного решения проблем в агропромышленной сфере целесообразно организация Аграрных координационных центров при Правительствах (Администрациях) субъектов России с привлечением финансового рынка – банков и страховых организаций.

Список литературы

1.Алиев Р.Г. Финансовые ресурсы обществ взаимного страхования // Территория науки. 2015. № 2. С. 78-82.

2.Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В. Механизм реализации инновационной маркетинговой деятельности предприятий АПК на основе коммуникативной политики // Островские чтения. 2015. № 1. С. 165-168.

3.Баранова И.В. Повышение конкурентоспособности агропромышленных предприятий Ростовской области // Синергия. 2016. № 4. С. 49-53.

4. Баутин В.М., Мычка С.Ю. Направления развития системы переработки отходов промышленно-производственных подсистем АПК // Территория науки. 2015. № 6. С. 91-95.

5. Баутин В.М., Мычка С.Ю. Проблемы автотранспортного и сервисного обеспечения агропромышленного производства // Территория науки. 2016. № 3. С. 63-66.

6. Дудогло Т.Д., Пармакли Д.М., Яниогло А.И. К вопросу оценки новых технологий возделывания сельскохозяйственных культур // Вестник НГИЭИ. 2014. № 11 (42). С. 20–26.

7. Кабанов В.Н. Модель линии безубыточности при исследовании добавленной стоимости // Синергия. 2016. № 1. С. 39-43.

8. Мычка С.Ю. Эффективность управления предприятием – ключевая задача менеджеров // Территория науки. 2012. № 1. С. 100-103.

9. Мычка С.Ю., Мартынов С.В. Приоритетные направления развития предприятий АПК на основе стратегии импортозамещения // Закономерности развития региональных агропродовольственных систем. 2015. Т. 1. № 1. С. 103-104.

10. Смольянинова И.В., Ахмедов А.Э. Обеспечение конкурентоспособности предприятий АПК на основе инвестиций в инновационные изменения // Инновационное развитие - от Шумпетера до наших дней: экономика и образование. Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции. 2015. С. 380-382.

11. Федько Т.И. Столыпинская земельная реформа и современные проблемы развития АПК // Территория науки. 2015. № 1. С. 86-96.

Гончарова Е.Н.

Кемеровский государственный университет, г. Кемерово

РАЗВИТИЕ АГРОСТРАХОВАНИЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ В РОССИИ

Аннотация: в статье рассмотрены риски, объекты, участники, виды правовое регулирование современной системы агrostрахования с господдержкой в России, проанализированы данные страховых премий и страховых выплат по отраслям и по регионам России, на основе статистических данных и мнения ведущих аналитиков сформулированы проблемы данного вида страхования на текущий момент, предложены основные перспективы развития системы сельскохозяйственного страхования.

Abstract: this article describes the risks, objects, members, types of legal regulation of modern agricultural insurance system with state support in Russia analyzed data of insurance premiums and insurance payments by industry and by region of Russia on the basis of statistical data and insights from leading analysts formulated the problem this type of insurance for the current time, offered the main prospects for the development of agricultural insurance system.

Ключевые слова: агрострахование, государственная поддержка, агропромышленный комплекс, риски, растениеводство, животноводство, сельхозтоваропроизводитель.

Key words: agricultural insurance, government support, agriculture, risks, crops, livestock, agricultural producers.

Сельское хозяйство является сферой, в которой ведение предпринимательской деятельности сопряжено с большим числом рисков. Это и не удивительно, ведь эта отрасль зиждется не только на человеческом факторе и уровне мировых цен на различные виды сырья, но и на капризах природы. Именно поэтому сельскохозяйственное страхование можно назвать необходимой и крайне востребованной на данный момент услугой.

На протяжении последних лет руководство Российской Федерации постоянно заявляет об острой необходимости развития аграрного комплекса, о государственной помощи сельскохозяйственным предприятиям, что, несомненно, делает эту отрасль промышленности невероятно привлекательной для разного рода игроков российской экономики.

Особую значимость в решении вопросов минимизации непредвиденных финансовых убытков приобретает применение программ страхования.

Страховая защита исполняет роль регулятора возмещения ущербов природно-климатического и иного характера, и может рассматриваться как один из инструментов управления рисками сельскохозяйственного производства, способствуя его устойчивому развитию, повышению инвестиционной привлекательности аграрного производства в целом, развитию системы кредитования, рациональному использованию ресурсов и повышению их эффективности.

Несмотря на всю актуальность сельскохозяйственного страхования и необходимость его государственной поддержки, существует немало проблем, которые тормозят, а зачастую просто искажают истинный смысл этой экономической категории. До сих пор не определены ясные цели и стратегия развития страхования в системе регулирования агропромышленного производства.

В системе агропромышленного комплекса (АПК) существует достаточное количество рисков от существования, а также последующего осуществления которых напрямую зависит как функционирование данного направления, так и развитие всей экономики в целом. Именно поэтому крайне важно проводить соответствующее страхование. Наиболее частыми страховыми рисками являются погодные риски. Именно они представляют наибольшую опасность для АПК и вследствие чего, именно от них стремятся защититься страхователи. Град, недостаточный уровень снежного покрова, пожар, наводнение, ураган и ряд иных явлений, которые наносят существенный урон растениеводству, садоводству, животноводству, а также другим данным направлениям.

Основными объектами агрострахования являются сельскохозяйственные животные и растения, так как именно они подвержены наибольшим рискам, со стороны естественных природных явлений, болезней и нанесения вреда

третьими лицами. Российская система аграрного страхования построена на взаимодействии трех основных участников, каждый из которых преследует свои интересы: страховые компании (страховщики) хотят вести страховые операции с достаточной степенью рентабельности, сельхозтоваропроизводители (страхователи) заинтересованы в получении страховой защиты по минимальной стоимости, а государство в лице Правительства желает создать условия для стабильной работы национального аграрного сектора с минимальными затратами бюджетных средств.

Основными видами в агростраховании являются сельскохозяйственные растения (страхование урожая, страхование продукции) и сельскохозяйственные животные (страхование животноводческой продукции, страхование продуктивного скота, страхование молодняка животных и страхование высокоценных племенных животных).

В настоящее время в силу нестабильного состояния экономики аграрного сектора сельскохозяйственное страхование вновь обретает свою стабилизирующую роль в производстве сельскохозяйственной продукции. Страховая защита при наступлении страховых случаев позволяет повысить финансовую устойчивость сельскохозяйственного предприятия, дает возможность осуществлять своевременные расчеты с кредиторами, бюджетами всех уровней, государственными внебюджетными фондами. Особенностью страхования в сельском хозяйстве является высокий уровень рисков, потерь урожая от стихийных бедствий, который не может быть возмещен только силами самих сельхозтоваропроизводителей и отдельных страховых организаций. Поэтому используется система государственной поддержки в сельскохозяйственном страховании.

Объем рынка агрострахования с государственной поддержкой за последние два года.

Таблица 1 - Объем рынка агрострахования с государственной поддержкой за 2014-2015 года [3]

Отрасль	Страховая премия в 2015 году		Страховая премия в 2014 году	
	млн.руб	прирост 2015 г. к 2014г.,%	млн.руб	прирост 2014 г. к 2013г.,%
Растениеводство	8 907,0	-28,8%	12 514,3	+15,1%
Животноводство	876,0	+3,2%	849,0	+101,7%
Итого	9 783,0	-26,8%	13 363,3	+18,3%

Как видно из Таблицы 1 в 2015 году по сравнению с 2014 годом рынок агрострахования с государственной поддержкой сократился на 26,8 %. Прежде всего, это произошло из-за сокращения страховых премий в сфере растениеводства - в 2015 году страховые премии уменьшились на 3607,3 млн. руб. Такое изменение, скорее всего, могло быть вызвано экономическими санкциями и темпом инфляции, что способствовало уменьшению доходов населения, но, прежде всего, на такое большое сокращение рынка повлияло внесение поправки в Федеральный Закон N 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования» и о внесении

изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства». Новая поправка гласит, что с 1 января 2016 года на рынке сельхозстрахования с господдержкой действует единое общероссийское объединение - Национальный союз агростраховщиков (НСА). Страховые компании, не вступившие в члены НСА, с 1 января 2016 года не имеют права заключать договоры агрострахования с господдержкой. На сегодняшний день реестр членов Союза включает 24 страховых организаций. Совокупный уставный капитал компаний, входящих в НСА, составляет около 75 млрд. рублей [4].

Таким образом, многие агростраховщики по определенным причинам не смогли войти в НСА. Уход с рынка агростраховщиков, прежде всего под влиянием санкций Банка России - основной фактор, повлиявший на сокращение объемов рынка агрострахования. Всего рынок агрострахования с господдержкой за год покинули 24 страховые компании или 62,3 % из общей доли агростраховщиков [3].

Основные причины ухода агростраховщиков:

- несоблюдение требований к финансовой устойчивости и платежеспособности в части формирования страховых резервов;
- несоблюдение порядка и условий инвестирования собственных средств и средств страховых резервов;
- непредоставление надлежащим образом заверенных документов, подтверждающих факт зачисления денежных средств в счет оплаты уставного капитала [1].

Важнейшим направлением деятельности объединения агростраховщиков, осуществляющих сельхозстрахование с господдержкой, является формирование Фонда компенсационных выплат (ФКВ) и осуществление компенсационных выплат. Фонд компенсационных выплат формируется НСА согласно Закону о господдержке сельхозстрахования №260-ФЗ с 2012 г., который ввел систему защиты интересов застрахованных аграриев на случай банкротства страховщика. Если страховщик не может осуществить страховую выплату вследствие процедур, применяемых в деле о его банкротстве, или применения мер по предупреждению банкротства, обязанность по осуществлению страховой выплаты переходит к союзу агростраховщиков, в фонд которого все его члены уплачивают специальные взносы в размере 5% от страховой премии. Гарантийная защита распространяется только на договоры агрострахования с господдержкой, заключенные в рамках Закона №260-ФЗ с 1 января 2012 г. Право получить выплаты наступило у застрахованных на условиях господдержки аграриев, начиная с 1 января 2014 г. [6].

Обратимся к Рисунку 1 и рассмотрим долю премий по агрострахованию в общем объеме рынка страховых услуг [3].

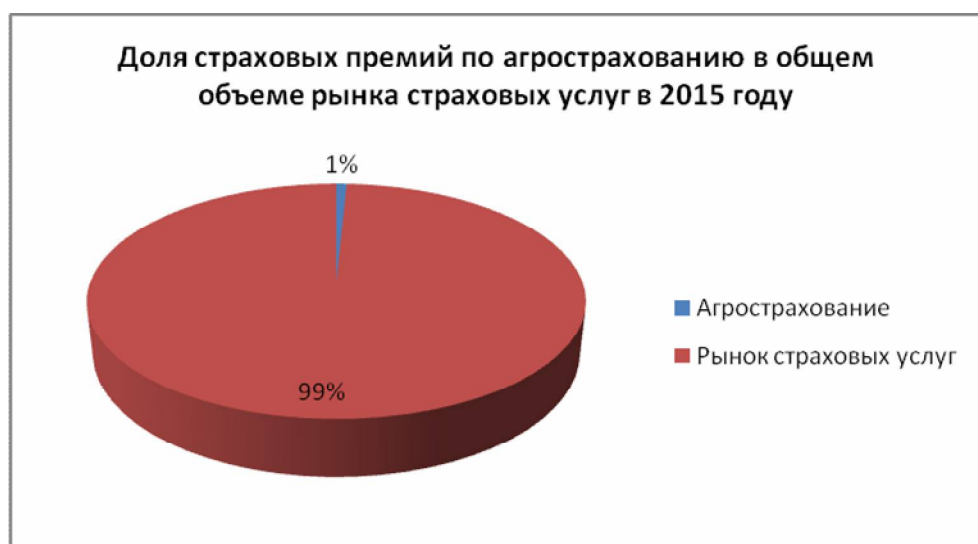


Рисунок 1 - Доля страховых премий по агрострахованию в общем объеме рынка страховых услуг в 2015 году

Рисунок 1 показывает, что доля премий по агрострахованию в общем объеме рынка ничтожно мала. Такая ситуация объясняется тем, что сельскохозяйственное страхование является добровольным, поэтому право решать вопрос об участии в агростраховании принадлежит непосредственно сельскохозяйственным товаропроизводителям.

Таблица 2-Лидеры рынка агрострахования с государственной поддержкой в области растениеводства [3]

Место	Субъект Российской Федерации	Изменение рейтинга	Страховая премия (оплаченная) млн. руб.			Посевная (посадочная) площадь по договорам страхования, тыс. га		
			2015 г.	2014 г.	изменение	2015 г.	2014 г.	изменение
1	Краснодарский край	-	258,6	427,0	-11,8%	712,6	589,7	-17,2%
2	Ставропольский край	-	729,0	242,2	-41,3%	840,6	517,7	-38,4%
3	Республика Татарстан	+2	618,9	715,4	-13,5%	050,7	907,1	-13,7%
4	Курская область	+9	521,6	299,0	74,4%	262,0	433,2	65,3%
5	Орловская область	+12	487,4	258,4	88,6%	287,7	369,6	28,5%
6	Воронежская область	-3	399,6	751,2	-46,8%	701,6	255,0	-63,7%
7	Тамбовская область	+1	355,3	384,8	-7,7%	374,7	251,9	-32,8%
8	Белгородская область	-1	351,9	385,2	-8,6%	316,6	270,7	-14,5%
9	Иркутская область	+2	316,1	318,4	-0,7%	394,1	296,1	-24,9%
10	Ростовская обл.	-6	314,7	739,9	-57,5%	636,6	279,9	-56,0%
11	Самарская область	-1	307,0	350,5	-12,0%	435,9	346,4	-20,5%
12	Волгоградская обл.	-6	271,8	456,1	-40,4%	563,4	423,1	-24,9%
13	Пензенская обл.	+9	257,9	176,4	46,2%	178,1	235,0	31,9%
14	Липецкая область	-2	213,4	309,6	-31,1%	264,2	164,9	-37,6%
15	Республика Башкортостан	-	193,7	279,9	-30,8%	323,9	199,2	-38,5%

По данным департамента экономики и государственной поддержки АПК Минсельхоза России Таблица 2 на 2014 - 2015 года самым крупным субъектом Российской Федерации по страховым премиям в области растениеводства является Краснодарский край. Ставропольский край, Краснодарский край и Республика Башкортостан сохранили свои лидирующие позиции в рэнкинге субъектов Российской Федерации. Орловская, Курская и Пензенская области существенно улучшили свои позиции в рэнкинге регионов.

Таблица 3 - Лидеры рынка агрострахования с государственной поддержкой в области животноводства [3]

Место	Субъект Российской Федерации	Изменение рэнкинга	Страховая премия (оплаченная), млн. руб.		
			2015 г.	2014 г.	изменение
1	Белгородская область	+1	118,1	96,3	+22,6%
2	Брянская область	+2	108,2	52,7	+105,3%
3	Республика Татарстан	-2	93,4	107,0	-12,8%
4	Ленинградская область	+3	51,7	36,4	+41,8%
5	Тамбовская область	-	35,3	44,3	-20,3%
6	Воронежская область	+2	34,2	35,5	-3,4%
7	Иркутская область	-4	29,0	62,4	-53,6%
8	Оренбургская область	-2	26,7	42,6	-37,3%
9	Курская область	+13	22,2	8,1	+175,3%
10	Карачаево-Черкесская Республика	-	21,6	28,2	-23,5%
11	Омская область	+6	20,6	15,0	+37,6%
12	Тверская область	+8	20,0	9,4	+112,5%
13	Пермский край	-2	19,8	19,5	+1,5%
14	Ставропольский край	+5	18,9	10,9	+73,2%
15	Республика Башкортостан	+23	17,6	2,9	+498,1%

Как видно из Таблицы 3 самым крупным субъектом Российской Федерации по страховым премиям в области животноводства является Белгородская область. Республика Башкортостан, Курская и Тверская области существенно улучшили свои позиции в рэнкинге регионов.

Согласно итоговым данным, к концу 2015 г. страхование агрорисков в РФ осуществляли 42 страховых компаний, из которых 23 страховщика заключали договоры страхования на условиях государственного субсидирования. Годом ранее с сельхозрисками работали 66 страховые компании, из которых 43 - в сфере агрострахования с господдержкой.

В 2014-2015 г. в агростраховании в России сформировалось ядро лидирующих компаний Таблица 4, стратегии которых рассчитаны на долгосрочное присутствие на рынке страхования сельскохозяйственных рисков. При этом произошло беспрецедентное очищение рынка агрострахования с господдержкой от нестабильных компаний, не отвечавших критерию надежности, его покинула почти половина страховщиков. Таким образом, в сельхозстраховании в России впервые закладывается основа для качественного долгосрочного развития. По данным НСА, в настоящее время определяющими тенденциями на рынке реального агрострахования с господдержкой являются рост клиентской базы в страховании сельхозживотных, отмечаемый

практически у всех компаний НСА, и укрупнение договоров по параметрам страховых сумм и стоимости страхования в сегменте страхования сельхозкультур. В связи с этим НСА в 2016 г. уделит особое внимание разработке и продвижению вариантов по дальнейшему развитию страхования урожая.

Таблица 4-Топ-12 лидеров агрострахования [3]

Место	Страховая компания	Изменение рэнкинга	Страховая премия в 2015г., тыс. руб.	Доля страховы х премий в общем объеме премий в 2015 г., %	Страховая премия в 2014г., тыс. руб.	Доля страховы х премий в общем объеме премий в 2014 г., %	Изменение, процентны х пунктов
1	ООО «Росгосстрах»		1651949	18,5	1594323	12,7	+5,8
2	ЗАО «СК «РСХБ- Страхование»	+4	678046	7,6	550902	4,4	+3,2
3	ООО СК «Полис» (отозвана лицензия)	+2	645371	7,2	638688	5,1	+2,1
4	ОАО «АльфаСтрахование»	+13	538493	6	282762	2,3	+3,8
5	ООО СК «АгроС» (отозвана лицензия)	+7	439463	4,9	320415	2,6	+2,4
6	ЗАО СГ «Авангард Гарант»	+3	430880	4,8	410717	3,3	+1,6
7	ООО «СК «Высота»	+14	428345	4,8	221996	1,8	+3,2
8	ООО СК «Еврострахование» (отозвана лицензия)	-6	400315	4,5	1023417	8,2	-3,7
9	ООО «СК «Практика» (отозвана лицензия)	+11	334366	3,8	226845	1,8	+2,1
10	ОАО КСК «Поддержка.Иркутск» (отозвана лицензия)	+3	316098	3,5	318378	2,5	+1,2
11	ООО «Балт- страхование»	+5	302219	3,4	293632	2,3	+1,1
12	ООО «МСКАСКО» (отозвана лицензия)	+12	288236	3,2	190914	1,5	+1,7

На фоне отзыва лицензий ряда страховых компаний увеличилась концентрация рынка агрострахования с государственной поддержкой. Топ-12 лидеров агрострахования аккумулируют 73,1% страховых премий (против 65,8% в 2014 г.), что в целом свидетельствует о тенденциях здорового роста в сегменте реального страхования агрорисков. «Росгосстрах» по-прежнему занимает наибольший сегмент рынка. Значительно увеличили свою долю компании «АльфаСтрахование», «РСХБ-Страхование» и «Высота».

За 2015 год в результате природных катаклизмов в 12 регионах был введен режим чрезвычайной ситуации - в этих субъектах РФ площадь незастрахованных посевов составила 1 840,3 тыс. га и общий ущерб по прямым понесенным затратам составил 6,24 млрд. рублей. В 2015 году произошло более 72779 пожаров, объявлено более 19 чрезвычайных ситуаций в районах РФ, более 2 случаев повышения грунтовых вод, более 9 случаев сильных осадков, более 9 случаев инфекционных заболеваний сельскохозяйственных животных,

более 9 поражений сельскохозяйственных растений болезнями и вредителями, более 19 биолого-социальных чрезвычайных ситуаций. [2]

Приведенные в Таблице 5 данные ЦБ РФ по выплатам в области агрострахования с господдержкой показывают, сколько выплачивает страховщик на 1 рубль полученных премий или, иными словами, какую часть в процентном отношении занимают выплаты в общей сумме собранных страховых премий.

Таблица 5- Статистические данные по выплатам в области агрострахования с господдержкой за 2012- 2015 года [5]

Год	✦ Выплаты		Уровень выплат, %
	Выплаты (тыс. руб.)	% от показателя предыдущего года	
2015	2 718,6	50.12	27,8
2014	5 423,9	94.10	40,6
2013	5 763,8	74.69	41,5
2012	7 716,9	93,94	57,9

На протяжении рассматриваемого периода наблюдается снижающаяся динамика в области выплат. Если в 2012 году выплаты составили 7716,9 тыс. руб., то к 2015 году страховые компании выплатили 2718,6 тыс. руб., что на 65 % ниже. Это свидетельствует о стабилизации природно-климатической ситуации в стране. Уровень выплат также падает с каждым годом, а с 2014 по 2015 года видно, что уровень выплат резко упал на 32 % - это связано, опять же, с трансформацией выстраивания уже работающей страховой системы в области агрострахования.

Обратимся к Таблице 6 и выявим основные субъекты РФ по страховым выплатам в области растениеводства.

Таблица 6 - ТОП-10 регионов с максимальной суммой выплат в страховании с господдержкой в области растениеводства [3]

Субъект Российской Федерации	Выплаты страхового возмещения, млн. руб.	Уровень выплат, %
Республика Татарстан	195,6	31,6%
Ставропольский край	133,6	18,3%
Курганская область	93,8	58,8%
Пензенская область	91	35,3%
Самарская область	83,2	27,1%
Иркутская область	71,4	22,6%
Чувашская Республика	56,2	57,8%
Тамбовская область	54,4	15,3%
Республика Башкортостан	53,2	27,5%
Орловская область	45,7	9,4%

По данным Министерства сельского хозяйства самый высокий уровень выплат в 2014 году по договорам агрострахования с господдержкой в области растениеводства сложился в Курганской области (58,8 %). Причина тому - ранний снегопад. На потери урожая жаловались 548 сельхозтоваропроизводителей. Интерес к агрострахованию растет в регионах, где уже реализовалось какое-либо опасное природное явление. Так, Республика Татарстан попала в текущем году в зону засухи, в связи с этим страховое возмещение составило 195,6 млн. руб. По договорам страхования сельхозживотных страховое возмещение не выплачивалось, убытки заявлены не были.

Таким образом, в настоящее время определяющими тенденциями на рынке реального агрострахования с господдержкой являются: массовый уход из страхования с господдержкой страховщиков, не рассчитывавших на долгосрочный бизнес и реальное страхование аграриев, сокращение объемов рынка за счет их операций, а также начавшееся перераспределение рынка в пользу страховых компаний, ориентированных на реальную защиту рисков.

Список литературы

1. Скрыгин, А. Г. НСА - единое общероссийское объединение агростраховщиков: роль и задачи единого объединения в повышении эффективности господдержки [Текст] / А. Г. Скрыгин // Конференция 2015. - С. 2 - 20.
2. Распоряжение Правительства РФ от 25 августа 2015 № 1633-р «Распределение субсидий, предоставляемых в 2015 году из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на возмещение части затрат сельхозтоваропроизводителей на уплату страховой премии, начисленной по договору сельскохозяйственного страхования в области растениеводства».
3. Министерство сельского хозяйства // Итоги сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой за 2015 год. Презентация / - 2015. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL:file:///C:/Users/123/Downloads/itogi_2015.pdf
4. Единое объединение страховщиков агропромышленного комплекса - Национальный союз агростраховщиков (НСА) // НСА, итоги 2015 г.: псевдострахование агрорисков в России уходит в прошлое, реальное страхование растет. - 2016. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: http://www.naai.ru/press-tsentr/novosti_nsa/nsa_itogi_2015_g_psevdostrakhovanie_agroriskov_v_rossii_ukhodit_v_proshloe_realnoe_strakhovanie_rast/
5. Центральный Банк РФ // Статистические данные по страхованию за 2015 год. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL:http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_insurance
6. Биждов, К. Д. Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ) // О работе НСА в 2015 году и планах на 2016 год в меняющихся нормативных, регулятивных и экономических условиях. - 2015.

Горбачева А.С.

*Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова,
г. Саратов*

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ СТРАХОВАНИЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация: В данной статье рассматривается сущность и содержание страхования с государственной поддержкой в сельском хозяйстве. Дается понятие сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. Определяются риски, при страховании которых осуществляется государственная поддержка. Исследуются основные нормативные акты в области страхования сельского хозяйства.

Abstract: In this article the essence and content of insurance with the state support in agricultural industry is considered. The concept of agricultural insurance with the state support is given. Risks in case of which insurance the state support is performed are determined. It is researched the main regulations in an insurance field of agricultural industry.

Ключевые слова: Сельское хозяйство, страхование, сельскохозяйственный товаропроизводитель, субсидирование.

Key words: Agricultural industry, insurance, agricultural producer, subsidizing

Сельскохозяйственное производство постоянно подвержено негативному воздействию со стороны природных явлений, к которым относятся атмосферная и почвенная засуха, суховей, заморозки, пыльные бури, половодье, наводнение, сильный ветер, пожары и т.д.[2, 3, 4].

Одним из эффективных инструментов управления рисками в аграрном секторе является страхование, позволяющее обеспечивать стабильные условия производственной деятельности хозяйствующих субъектов в сельской местности вне зависимости от природных аномалий.

Страхование – это экономическая категория, являющаяся частью финансов. Экономическая сущность страхования связана с созданием целевых денежных фондов, которые формируются за счет денежных взносов юридических и физических лиц, последующим их использованием на возмещение ущерба, причиненного стихийными бедствиями и иными обстоятельствами [1, 5, 6].

В Законе РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 (ред. от 03.07.2016) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" страхование определяется как отношения по защите интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий), а также иных средств страховщиков.

Одной из форм страхования является сельскохозяйственное страхование.

Участники сельскохозяйственного страхования – страхователи, выгодоприобретатели, страховщики, уполномоченный орган, уполномоченный орган субъекта Российской Федерации, федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по контролю и надзору в сфере страховой деятельности (страхового дела).

Объектом сельскохозяйственного страхования являются имущественные интересы страхователя, не противоречащие законодательству, которые связаны с повреждением (недобором) или гибелью урожая сельскохозяйственных культур.

На страхование урожая принимаются только те культуры, которые находятся в Государственном реестре достижений в области селекции, и допущенные к использованию в конкретном регионе выращивания сортов и гибридов.

Не подлежит страхованию урожай сельскохозяйственных культур, который находится в зоне, где высокая вероятность обвалов, оползней, наводнений и прочих стихийных бедствий с момента установления соответствующего документа компетентными органами, в котором подтверждается факт угрозы. А также сельскохозяйственные культуры, высеваемые страхователем в последние три года, которые предшествовали году страхования, однако, ни в одном из них не было получено продукции.

Отношения по страхованию в сельском хозяйстве регулируются и актами аграрного законодательства. При этом наибольшее число норм, регулирующих отношения по страхованию (преимущественно государственному), приходится на нормативные акты о государственном управлении в сельском хозяйстве и государственной поддержке организаций и предпринимателей, поскольку управление страхованием – часть современной государственной политики в аграрном секторе.

Для России государственная поддержка страхования особенно актуальна, так как сельское хозяйство ведется в рискованных условиях, а высокие риски предполагают высокую цену страховой услуги: страховые взносы могут превышать 15 процентов страховой суммы. Наши биоклиматические условия хуже, чем в Европе и Америке, а значит, требуются совершенно иные затраты на производство единицы продукции.

В настоящее время законы, регулирующие правоотношения в сфере сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, есть практически во всех развитых странах [3].

Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 14.07.2012 году № 717 предусмотрено, что объем субсидий из федерального бюджета на возмещение части затрат по сельскохозяйственному страхованию с государственной поддержкой в 2013–2020 г.г. в области растениеводства составит 45,97 млрд. руб., в области животноводства – 10,93 млрд. руб.

В Федеральном законе от 25 июля 2011 года № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» дается определение сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой – страхование имущественных интересов, связанных с риском утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры, утраты (гибели) посадок многолетних насаждений, утраты (гибели) сельскохозяйственных животных, которое осуществляется в соответствии с настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами.

Ежегодно производители сельскохозяйственной продукции находятся в состоянии риска финансовых потерь в результате воздействия неблагоприятных событий, поскольку окупаемость затрат, понесенных, как правило, в начале сезона, не может быть гарантирована по его окончании, что ухудшает финансово-экономические показатели их функционирования и отечественной агропродовольственной системы в целом [4].

По нашему мнению, страхование в сельском хозяйстве должно развиваться в нескольких направлениях: с государственной поддержкой, на коммерческой основе и на основе взаимного страхования.

Формирование системы страхования сельскохозяйственной деятельности неразрывно связано с реформированием всего сельского хозяйства. Рассматривая страхование сельского хозяйства как элемент аграрной политики, можно отметить что, мероприятия, направленные на укрепление сельского хозяйства и обеспечение продовольственной безопасности страны, требуют взаимосвязи всех составляющих аграрной политики.

Основная роль государства в страховании сельского хозяйства должна выражаться в создании правовой основы, в разработке основных правил, создании единых, обязательных для исполнения предписаний в отношении страховых продуктов, условий страхования, формирования тарифов и урегулирования убытков.

Важной основой сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, является сформулированная в законопроекте равная доступность государственной финансовой поддержки всем сельскохозяйственным товаропроизводителям независимо от их организационно-правовой формы и ведомственной принадлежности. Однако следует иметь в виду, что в настоящее время лишь менее 20 процентов сельскохозяйственных товаропроизводителей страхуют сельскохозяйственные риски с финансовой поддержкой государства. Соответственно застраховано менее 20 процентов всей посевной площади. При этом средства государства, выделяемые для финансовой поддержки страхования сельского хозяйства, ограничены. Проблема справедливого распределения государственных субсидий является актуальной, и она обострилась в условиях современного финансового кризиса. Кроме того, необходимо создание ряда рыночных институтов сельскохозяйственного страхования, отсутствие или неразвитость которых сдерживают страхование сельского хозяйства. Имеются в виду, прежде всего, развитая система мониторинга природных рисков, институт

кадастровой оценки земельных угодий, система независимой оценки убытков и ущерба сельских товаропроизводителей.

Из выше, сказанного можно определить, сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой, как систему, эффективного управления рисками в агропромышленном комплексе при которой, государство поддерживает сельскохозяйственных товаропроизводителей с помощью предоставления субсидий за счет бюджетных средств на условиях, утверждаемых Правительством Российской Федерации.

Список литературы

1. Жичкин К.А. Страхование сельхозкультур – государственную поддержку // Экономика сельского хозяйства России. 2008. № 8. С. 42–47.
2. Жичкин К.А., Шумилина Т.В. Страхование рисков сельскохозяйственных организаций в условиях государственной поддержки: монография. – Самара: РИЦ СГСХА, 2013. – 191 с.
3. Носов В.В., Королев, В.В. Формирование финансовых страховых запасов в аграрном секторе экономики // Аграрный научный журнал. 2002. № 1. С. 13–15.
4. Носов В.В., Котар О.К., Кошелева М.М. Эффективность сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой // Аграрный научный журнал. 2014. № 9. С. 82–87.
5. Сейдл Э.Ф. Аграрный закон США: предпосылки роста агробизнеса для России / Э.Ф. Сейдл, С.М. Пшихачев, В.В. Носов, В.А. Балашенко В.А., И.Н. Сотникова, Е.А. Калиниченко // Проблемы развития АПК региона. 2016. № 1 (25). С. 206–210.
6. Цыпин А.П. Качество официальных статистических материалов // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2013. № 1. С. 88–93.

Котар О.К.

*Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова,
г. Саратов*

Носов В.В.

Российский государственный социальный университет, г. Москва

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ВЕЛИЧИНЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: Рассчитать необходимый размер субсидий, который следует заложить в бюджет субъекта РФ, сравнительно сложно, потому что отсутствуют для этого методические основы. Для развития сельскохозяйственного страхования в субъектах РФ необходимо разрабатывать законодательные, организационные и финансовые основы для оказания государственной поддержки сельскохозяйственному страхованию за счет средств регионального бюджета.

Abstract: Calculate the required amount of subsidies, which should lay in the budget of the subject of the Russian Federation, relatively difficult, because there are no methodological basis for this. For the development of agricultural insurance in the Russian regions should develop the legislative, organizational and financial framework for the provision of state support for agricultural insurance at the expense of the regional budget.

Ключевые слова. Страхование, субсидии, бюджет, государственная поддержка, сельскохозяйственные риски, сельскохозяйственные товаропроизводители.

Keywords: Insurance, subsidies, budget, state support, agricultural risks, agricultural producers.

В сложившейся системе сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой серьезной проблемой, сдерживающей развитие субсидированного сельскохозяйственного страхования, являлось нехватка бюджетных средств, выделяемых на компенсацию части затрат на страхование сельскохозяйственных культур [1-2]. Другими словами, систематически складывалась ситуация когда бюджетных средств на выплаты причитающихся страхователям субсидий на компенсацию части этих затрат в полном объеме катастрофически не хватало, что приводило к возникновению у них дебиторской задолженности и ухудшало и без того сложное состояние по платежеспособности и финансовой устойчивости.

С этих позиций перед бюджетами субъектов РФ стоит задача – точно и рационально планировать объем средств, требующихся на компенсацию части расходов сельхозтоваропроизводителей на страхование посевов сельскохозяйственных культур. И то, что этого не происходит, достаточно хорошо видно на примере Саратовской области (рис. 1).

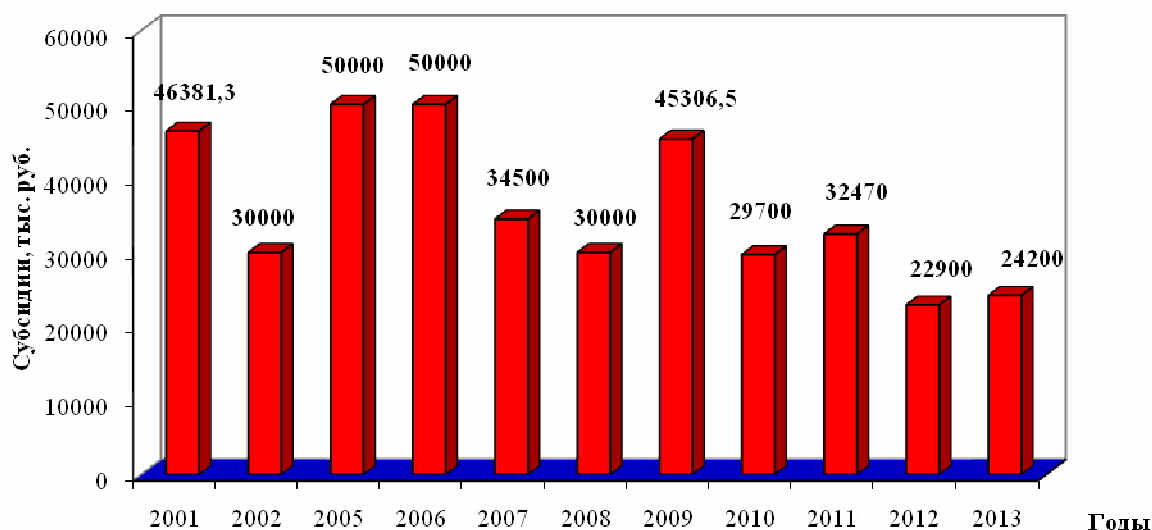


Рисунок 1 – Субсидии из бюджета Саратовской области, выделяемые на компенсацию части затрат на страхование сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений

Рассчитать необходимый размер субсидий, который следует заложить в бюджет субъекта РФ, сравнительно сложно, потому что отсутствуют для этого методические основы.

Нельзя не отметить, что некоторые авторы предлагали альтернативные способы определения оптимального объема бюджетной поддержки на уровне субъекта РФ. Вот некоторые возможные варианты:

- средства бюджета планируются исходя из прогнозного значения показателя, характеризующего степень охвата страхованием урожая сельскохозяйственных культур;

- для расчета страховой суммы используют не средние цены в целом по субъекту РФ за год, предшествующий году заключения договора страхования, а сложившуюся себестоимость, что позволит снизить страховые взносы, увеличить страховое поле и сократить затраты бюджета;

- средства бюджета планируются исходя из информации об объемах кредитования текущих затрат сельхозпроизводителей. Имея данные о кредитовании текущей деятельности сельскохозяйственных организаций, можно рассчитать потребность в бюджетных субсидиях на страхование;

- средства бюджета планируются исходя из проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности сельхозпроизводителей, которые группируются по их финансовому состоянию, что позволяет выделить среди них потенциальных страхователей.

Последний подход самый трудоемкий, и при этом он исключает из страхования значительную категорию хозяйств, которые относятся к финансово неблагополучным.

Вступивший в силу с 1 января 2012 г. Федеральный закон № 260-ФЗ, внес ряд существенных изменений в сложившуюся практику сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, что усложнило планирование величины средств для компенсации части затрат на страхование сельскохозяйственных культур за счет бюджета субъекта РФ.

Если ранее сельхозпроизводитель заключал страховой договор на условиях полного страхования, когда страховая сумма равнялась страховой стоимости и страховая премия рассчитывалась как произведение страхового тарифа на страховую сумму и величина государственной поддержки равнялась 50% от страховой премии, то в настоящее время эта схема несколько усложнилась.

С целью определения оптимального размера величины субсидий, которые необходимо запланировать в областном бюджете для компенсации части затрат на страхование сельскохозяйственных культур, следует воспользоваться методом линейного программирования. Линейное программирование – область математики, разрабатывающая теорию и численные методы решения задач нахождения экстремума (максимума и минимума) линейной функции многих переменных при наличии линейных ограничений, т.е. линейных неравенств, связывающих эти переменные.

Математическая модель включает:

- 1) целевую функцию, которая подлежит максимизации или минимизации:

$$Z_{(\max, \min)} = \sum_{j=1}^n c_j x_j = c_1 x_1 + c_2 x_2 + \dots + c_n x_n, \quad (1)$$

где n – общее количество неизвестных (переменных) задачи;

j – порядковый номер переменной ($j = 1, 2, \dots, n \in N$);

c_j – оценка целевой функции в расчете на единицу j -й переменной;

x_j – неизвестные;

2) ограничения переменных, представленные системой линейных неравенств и уравнений, которые формируют условия задачи:

$$\left\{ \begin{array}{l} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1j}x_j + \dots + a_{1n}x_n \leq (=, \geq) b_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2j}x_j + \dots + a_{2n}x_n \leq (=, \geq) b_2 \\ \dots \\ a_{i1}x_1 + a_{i2}x_2 + \dots + a_{ij}x_j + \dots + a_{in}x_n \leq (=, \geq) b_i \\ \dots \\ a_{m1}x_1 + a_{m2}x_2 + \dots + a_{mj}x_j + \dots + a_{mn}x_n \leq (=, \geq) b_m \end{array} \right. , \quad (2)$$

где a_{ij}, b_i – заданные постоянные величины;

i – порядковый номер ограничения ($i = 1, 2, \dots, m$);

3) ограничения неотрицательности всех переменных величин, включенных в систему:

$$x_j \geq 0. \quad (3)$$

Отметим, что попытка использования математической модели для определения оптимального размера государственной поддержки сельскохозяйственного страхования предпринималась и ранее [3-4].

На примере производства сельскохозяйственных культур в Самарской области была разработана экономико-математическая модель, которая позволяет рассчитать необходимый оптимальный уровень государственной поддержки для производства различных сельскохозяйственных культур. Однако критерий оптимальности используемый в данной модели: максимизацию уровня государственной поддержки сельскохозяйственного страхования нельзя признать удачной вследствие того, что данная величина имеет ограничение размером величины страховой премии, больше которой она быть не может. Кроме того, в настоящее время у страхователей появилась альтернатива выбора программы страхования сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой из линейки предлагаемых.

Использование страхователем неполного пропорционального страхования, а также безусловной франшизы приводит к сокращению затрат как самого страхователя, так и затрат бюджета на компенсацию части затрат на страхование сельскохозяйственных культур.

Предлагаемая экономико-математическая модель оптимизации величины средств, которые необходимо запланировать в областном бюджете для

компенсации части затрат на страхование сельскохозяйственных культур, состоит из нескольких взаимосвязанных этапов.

Первый этап – формулировка экономико-математической задачи: требуется определить такую структуру застрахованных посевных площадей в разрезе природно-экономических микрорайонов Саратовской области, которая при выполнении ряда требований обеспечит получение максимальной страховой выплаты на рубль понесенных затрат на страхование.

На втором этапе для разработки числовой экономико-математической модели необходимы следующие данные [5-6]:

- посевная площадь по природно-экономическим микрорайонам Саратовской области;
- границы степени охвата страхованием урожая сельскохозяйственных культур;
- размер страховой выплаты на 1 га;
- сумма страховой премии, уплачиваемой сельхозтоваропроизводителем за счет собственных средств, руб./га;
- сумма страховой премии, подлежащей компенсации за счет средств бюджета субъекта РФ, руб./га;
- соотношение страховой выплаты на рубль затрат.

Третий этап разработки числовой экономико-математической модели включал в себя ее построение и решение на ЭВМ с использованием ППП «Excel» и функции «Поиск решения».

Все требования задачи сформулированы в виде линейных уравнений и неравенств. Они представлены соответствующими блоками ограничений.

Для данного предприятия была разработана числовая экономико-математическая модель размером $m \times n = 27 \times 20$.

В результате решения задачи определились размеры застрахованных посевных площадей под сельскохозяйственными культурами по природно-экономическим микрорайонам Саратовской области и величина средств бюджета субъекта РФ, необходимых на компенсацию сельхозпроизводителям части затрат на страхование сельскохозяйственных культур, при условии покрытия страхованием посевов сельскохозяйственных культур в размере 40% от посевной площади области.

Для того чтобы обеспечить запланированную величину застрахованных посевных площадей сельскохозяйственных культур в размере не менее 40%, необходимо заложить в бюджет Саратовской области сумму 37800 тыс. руб., что на 36% больше, чем фактически заложено на 2013 год.

Исходя из фактических затрат бюджета на 2013 г., в Саратовской области может быть застраховано не более 25% посевов культур.

Таким образом, предлагаемая экономико-математическая модель оптимизации сельскохозяйственного страхования на уровне субъекта РФ обеспечит аграриям получение максимальной страховой выплаты на 1 руб. понесенных затрат на страхование, а местным органам управления даст возможность заложить в бюджет субъекта РФ научно обоснованную величину средств, необходимых для компенсации затрат на страхование

сельскохозяйственных культур с целью выполнения своих обязательств и выполнения показателей, заложенных в программе развития сельского хозяйства.

Список литературы

1. Носов В.В. Выбор оптимальной производственной структуры сельскохозяйственного предприятия в условиях погодного // Системы управления и информационные технологии. 2004. № 3 (15). С. 72–74.
2. Носов В.В., Андреев Ю.А., Кочегарова О.С. Моделирование производственной и социальной структуры сельскохозяйственного предприятия // Системы управления и информационные технологии. 2008. № 3.3(33). С. 385–388.
3. Носов, В.В. Современное состояние агрострахования с государственной поддержкой в Российской Федерации // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2011. – № 4. – С. 142–153.
4. Орлова И.В., Половников В.А. Экономико-математические методы и модели: учеб. пособие. М.: Вузовский учебник, 2008. 365 с.
5. Цыпин, А.П. Качество официальных статистических материалов // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2013. – № 1. – С. 88–93.
6. Шумилина Т.В., Жичкин К.А. Оптимизация системы государственной поддержки сельскохозяйственного страхования с учетом требований Всемирной торговой организации // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. Оренбург. 2012. №1(33). С. 180–182.

Минаев Р.М., Подколзина И.М.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

АГРОСТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: статья посвящена одному из важнейших элементов агробизнеса – агрострахованию. В статье рассмотрен анализ показателей агрострахования за период 2010-2015 гг., раскрыты перспективы развития сельскохозяйственного страхования в условиях нестабильной экономики.

Abstract: The article deals with one of the most important elements of agribusiness - agricultural insurance. In the article the analysis of indicators of agricultural insurance for the period 2010-2015, prospects of development of agricultural insurance in an unstable economy.

Ключевые слова: агрострахование, государственная поддержка, страховые выплаты, сельскохозяйственные производители, урожай, посевные площади.

Key words: crop insurance, government support, insurance payments, agricultural producers, crop, acreage.

Агропромышленному сектору традиционно отводилась ведущая роль, которая выделила его как одну из ключевых отраслей экономики, поскольку он оказывал колоссальное влияние на развитие народного хозяйства в целом.

Однако с течением времени его позиции изменились: от главного источника капитала, инвестиций и трудовых ресурсов, стимулирующего развитие других отраслей экономики, до положения, требующего активной государственной помощи и поддержки. Особенно это актуально сегодня, когда Россия переживает трудное время из-за нестабильности экономики и дефицитного бюджета.

Правительство Российской Федерации осознало, что необходимо проводить мероприятия направленные на развитие импортозамещения. Замена на российском рынке импортных товаров аналогичными отечественными, которые не уступали бы им ни в цене, ни в качестве, является решением одной из основных задач экономики России - ее диверсификацией. Структурная перестройка экономики народного хозяйства позволит устранить зависимость от нефтегазовой отрасли и активизировать новые сферы, а также поможет преодолеть критическую зависимость от зарубежных технологий. Впрочем, развитие импортозамещения и стремление к обеспечению продовольственной безопасности невозможно без участия государства в поддержании сельского хозяйства страны. Одним из инструментов поддержки со стороны государства стало управление рисками АПК методом стимулирования агрострахования [3].

Агрострахование, или страхование аграрных (сельскохозяйственных) рисков – это один из важных элементов системы финансового кредитного обеспечения сельскохозяйственных производителей, заключающийся в комплексном страховании сельскохозяйственных культур, с достижением определенных целей.

Данный вид страхования используется для предотвращения резких колебаний доходов сельскохозяйственных производителей, улучшения доступа аграриев к кредитным ресурсам, а также стимулирования применения в деятельности производителя современных технических и технологических достижений.

Основным показателем эффективности и условием успеха агрострахования у товаропроизводителей является уровень страховых выплат и доступность их получения. Однако на сегодня, например, среди КФХ это форма поддержки пользуются менее 1%.

По данным Росстата в 2015 году наметилась тенденция к росту застрахованных посевных площадей и числа сельскохозяйственных товаропроизводителей, заключивших договоры страхования с государственной поддержкой (таблица 1).

Площадь посевов, застрахованных по договорам с субсидированием составила в 2015 году 2,8 млн. га или 17,7% от общей посевной площади в стране, против 16,3% в 2014 году. Количество хозяйств, участвующих в страховании посевов, соответственно возросло до 5827, или на 25% [6].

Сумма уплаченной страховой премии равнялась 12,3 млрд. рублей или на 15% больше, чем в предыдущем году. Тем не менее сумма страховых выплат

остается несопоставима меньше уплаченной сельскохозяйственными производителями страховой премии от 6 до 10%, что сдерживает привлекательность этого инструмента поддержки. Что предлагается?

Таблица 1 - Страхование урожая сельскохозяйственных культур, млн. руб

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	2	3	4	5	6	7
Число сельхозорганизаций, заключавших договоры страхования	3637	2365	2776	3158	2701	3442
Фермерские хозяйства	2105	1554	1678	1987	1962	2385
Удельный вес посевной площади застрахованных культур, %	18,2	13	20,1	18,5	16,3	17,7
Страховая сумма, млн. руб.	119127	87983	136573	175473	183152	212584
Сумма уплаченной страховой премии, млн. руб.	9184,6	8805,8	13735,9	9699,9	10653	12265
Отношение страховой премии к страховой сумме, %	7,7	10	10	5,5	5,8	5,8

С 2015 года введены частичные изменения в систему страхования с государственной поддержкой, однако они не решают в должной мере защиту экономики сельскохозяйственных товаропроизводителей при неблагоприятных погодных условиях. Порог гибели урожая для признания страхового случая в 2015 году был снижен с 30 до 25%, а в 2016 доведен до 20%.

Однако, по мнению ученых, этот уровень должен быть снижен до 10-15%. Следует изменить действующую концепцию агрострахования, перейдя от модели страхования только катастрофических рисков к страхованию недобора урожая, что наиболее востребовано хозяйствами. Повысить долю страхового возмещения до 70-80% от собранной страховой премии с учетом субсидий, как это предусмотрено законом от 25 июля 2011 года №260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» [1].

Таким образом, аграрное страхование в комплексе с государственной поддержкой заняло определенную позицию на страховом рынке страны и воплотило в себе систему экономических и организационных мер, обеспечивающих защиту имущественных интересов производителей сельскохозяйственной продукции и связанных с необходимостью предоставления страховой защиты от рисков утраты (гибели) производимой ими продукции сельскохозяйственного назначения.

Основополагающей целью при формировании эффективной системы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой является обеспечение доступности услуг комплексной защиты от рисков, в том числе страхование дохода при производстве продукции, для большинства аграриев.

Стабильное и повсеместное развитие института страхования - залог серьезных результатов в плане повышения устойчивости отрасли.

Построение сельскохозяйственного страхового рынка с государственной поддержкой должно способствовать правильному и оперативному реагированию при преодолении негативных явлений в сельском хозяйстве, а также повысить инвестиционную привлекательность АПК России, сделав его конкурентоспособным в условиях нарастающей глобализации мировой экономики.

Список литературы

1. Федеральный закон от 25 июля 2011 г. N 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» (в ред. от 22.12.2014 г.).

2. Sklyarov I. Yu., Sklyarova Yu. M., Latysheva L. A., Podkolzina I. M., Michailovna I. The evaluation of the agro-business resource potential in southern Russia // Asian Social Science. 2015. Т. 11. № 3. С. 305-312.

3. Таранова И. В., Подколзина И. М. Современное состояние и перспективы развития рынка агострахования в России // Экономика сельского хозяйства России. 2015. № 4. С. 51-55.

4. О текущей ситуации в агропромышленном комплексе Российской Федерации в августе 2015 г. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mcsx.ru>

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>

Новикова Н. А.

Саратовский государственный аграрный университет им. Н. И. Вавилова, г. Саратов

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И РИСКИ, ПРИНИМАЕМЫЕ НА СТРАХОВАНИЕ

Аннотация: Каждой из этих отраслей для своего устойчивого развития требуется определенное сочетание условий производства. И наоборот, сочетание сложившихся конкретных условий на данной территории влияет на размещение и специализацию сельскохозяйственного производства и создаёт возможность и целесообразность развития лишь тех производств, которые им соответствуют.

Abstract: Each of these industries for their sustainable development requires a certain combination of conditions of production. Conversely, the combination of the specific conditions prevailing in the territory affected by the placement and specialization of agricultural production, and creates the possibility and expediency of only those industries that correspond to them.

Ключевые слова: Страхование, сельское хозяйство, сельскохозяйственное страхование, риск, сельскохозяйственное производство.

Keywords: insurance, agriculture, agricultural insurance, the risk of agricultural production.

Сельскохозяйственное производство, как и любая другая отрасль экономики, обладает своими особенностями, проявляющимися через средства производства и сложившиеся производственные отношения, изготовляемую продукцию, производство которой требует от работников наличия определенной квалификации. Как известно, в сельском хозяйстве выделяют две крупные отрасли – растениеводство и животноводство. Между ними существует постоянная взаимосвязь, взаимозависимость и взаимодействие [1]. Растениеводство предоставляет растительное органическое вещество, на базе которого путем утилизации значительной его части животноводство производит такую продукцию, как яйца, мясо, молоко и прочее, а также дает отходы в виде органических удобрений, способствующих увеличению продуктивности земли.

Главная особенность сельскохозяйственного производства заключается в земле, ее качестве, характере использования, и она является основным средством производства. Несмотря на значимость качества земли во многих случаях на результаты производственной деятельности сельхозтоваропроизводителей, за каждый год влияют складывающиеся метеорологические условия конкретного года.

Выделяют три группы природных условий сельскохозяйственного производства в соответствии с которыми могут быть получены следующие результаты (рис. 1).

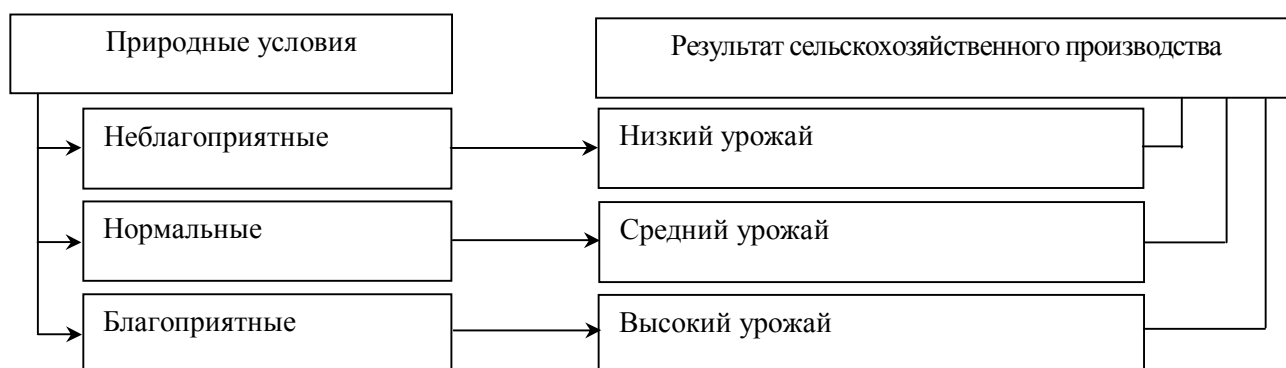


Рисунок 1– Природные условия сельскохозяйственного производства

Средние показатели сельскохозяйственного производства за относительно непродолжительный временной интервал зависят от средних метеорологических условий данной местности, а средние многолетние показатели производства – от климата. Из элементов климата прямое влияние на результаты производства оказывают влага, свет, тепло. При этом только влагообеспеченность может регулироваться со стороны человека. Светообеспеченность может регулироваться только частично в результате изменения густоты посева. Также возможно проведение мероприятий по вызову дождя или по предотвращению града [2].

Больше всего сельскохозяйственное производство подвержено негативному воздействию такого природного явления, как засуха. Засуха – это

длительный бездождный период, сопровождаемый снижением относительной влажности воздуха, влажности почвы и повышением температуры, когда не обеспечиваются нормальные потребности растений в воде.

В агрометеорологии выделяется несколько видов засух, различающихся по времени наступления и по интенсивности (рис. 2).

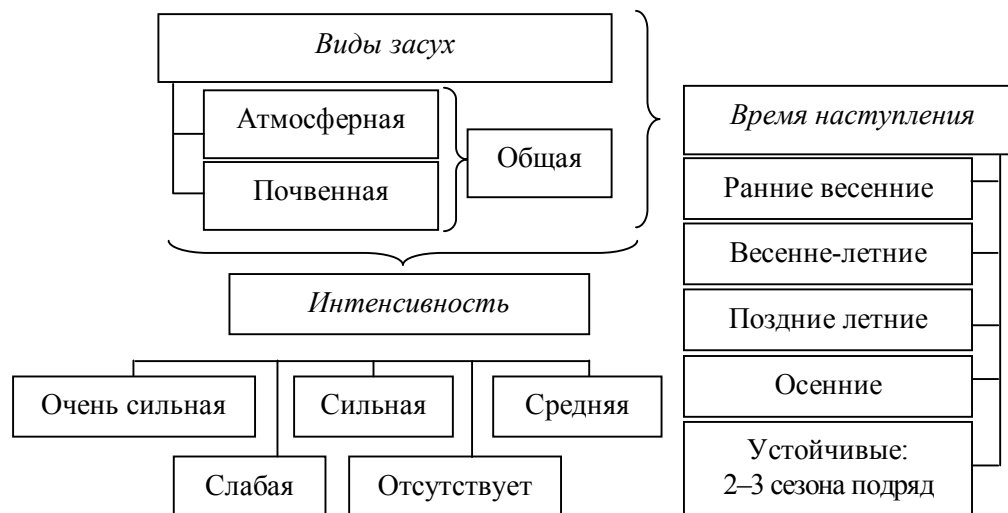


Рисунок 2 – Классификация засух

Для оценки интенсивности атмосферной засухи можно использовать несколько показателей, среди которых весьма удобным является гидротермический коэффициент (ГТК Селянинова).

Данный коэффициент позволяет оценивать атмосферную засуху за многолетний период на больших территориях и представляет собой относительный показатель увлаженности территории:

$$K_{гтк} = \frac{\sum R}{0,1 \sum T}, \quad (1)$$

где $\sum R$ – сумма осадков за период со средней суточной температурой воздуха выше 10°C , мм;

$\sum T$ – сумма среднесуточных температур за этот же период (достаточно близко характеризует испаряемость) [3].

По прогнозам специалистов, изучающих изменение климата на Земле, в XXI в. количество холодных дней из года в год будет уменьшаться. Эффект глобального потепления коснется в большей степени стран, расположенных в высоких широтах северного полушария, таких как Россия и Канада.

Увеличение интенсивности выпадения осадков в ряде случаев сопряжено с изменением режима движения воздушных масс, что приводит к увеличению вероятности возникновения ураганов и штормов, а также заболачиванию территорий.

При анализе климатических условий необходимо исходить, прежде всего, из местонахождения исследуемого региона или зоны. Особенностью производства сельскохозяйственной продукции является использование живых

организмов – растений и животных, которые развиваются на основе биологических законов. Поэтому результаты производства, его экономическая эффективность в значительной степени зависят от агробиологических и физиологических свойств растений и животных [4].

Болезни сельскохозяйственных растений – это патологические процессы, протекающие в растениях под влиянием болезнетворных причин (возбудителей и неблагоприятных условий среды), проявляющихся в расстройстве функций и нарушении строения организма и вызывающие поражение отдельных его органов или преждевременную гибель растения, что приводит к снижению урожайности и ухудшению качества растительной продукции. Известно свыше 30 тыс. различных болезней сельскохозяйственных растений, которые могут быть классифицированы по разным признакам (рис. 3).

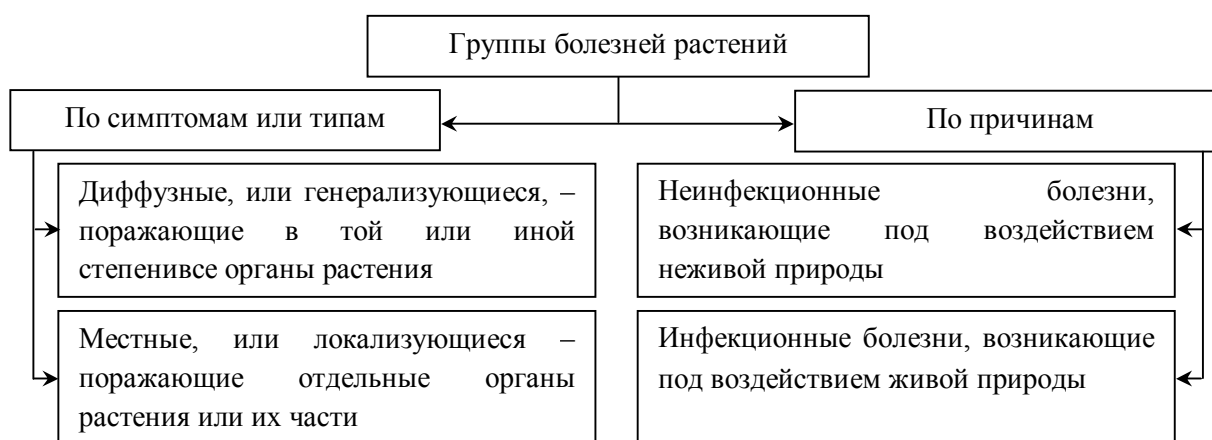


Рисунок 3 – Классификация болезней сельскохозяйственных растений

Неинфекционные болезни вызываются главным образом нарушением режима минерального питания растений, неблагоприятным водным и световым режимом, значительным колебанием температуры воздуха и почвы, наличием вредных примесей в воздухе и почве, воздействием ионизирующих излучений. Причинами неинфекционных болезней растений могут быть токсины, выделяемые некоторыми грибами [5].

К инфекционным болезням растений относятся вирусные, бактериальные, грибковые болезни растений, а также актиномикозы, вызываемые лучистыми грибами, альгофитозы – паразитическими водорослями, антофитозы – паразитическими и полупаразитическими цветковыми растениями, гельминтофитозы – паразитическими нематодами. Причиной инфекционных заболеваний растений может быть также их повреждение паразитическими насекомыми (энтомофитозы), паукообразными (арахнофитозы), главным образом растительноядными клещами.

Биологические особенности сельского хозяйства проявляются через биосистемы отдельных территорий, одни из которых больше, а другие меньше насыщены теми представителями растительной и животной флоры и фауны, которые либо благоприятно воздействуют на хозяйственную деятельность

сельхозпроизводителей, либо являются потенциальными спутниками болезней и вредителей.

К биологическим условиям производства относят генетические свойства сельскохозяйственных культур, обуславливающие их меньшую зависимость от природно-климатических условий.

С природными условиями тесно связаны показатели агротехники – производственные работы, выполненные в соответствии с рекомендациями агротехнической науки по возделыванию сельскохозяйственных культур. Агротехника может изменяться в отдельные годы с различными метеоусловиями, поскольку их колебания приводят к необходимости должного маневра в сроках и темпах выполнения работ в хозяйственной деятельности. Например, в годы с избыточной влажностью нужно применять другие нормы минеральных удобрений, чем в засушливые. В зависимости от погоды также могут применяться или раздельная уборка зерновых, или прямое комбайнирование и т.д. Также возможны определенные коррективы в технологии производства с учетом качества земли и тем более с различными климатическими условиями. Так, в засушливых районах агротехнические мероприятия предполагают сохранение и накопление влаги в почве, а в излишне увлажненных районах наоборот – устранение избыточной влаги в ней. Климатические условия могут приводить к созреванию сельскохозяйственных культур как раньше, так и позже установленных сроков для данной культуры, что также приводит к корректировке в технологии сельскохозяйственного производства [6].

Специфические условия и особенности сельскохозяйственного производства приводят к возникновению так называемого производственного риска, который предопределяет его эффективность и динамику развития. При этом производственный риск следует рассматривать как комбинацию двух составляющих условий. Во-первых, это воздействие неблагоприятных природно-климатических и иных событий на сельскохозяйственное производство и, во-вторых, это характеристика индивидуальных особенностей сельхозпроизводителей, проявляющихся в их способности при складывающихся природно-климатических условиях произвести заданное количество каждого вида сельскохозяйственной продукции.

Одновременное воздействие неблагоприятных природно-климатических событий на результаты сельскохозяйственного производства на больших территориях, приводящих к серьезным потерям сельскохозяйственной продукции у значительной части сельхозпроизводителей, в зарубежной литературе называется системным риском, а индивидуальные особенности сельхозпроизводителя (страхователя) – идиосинкратическим риском. Системный риск является серьезной проблемой не только для сельхозпроизводителей, но и для страховых организаций, в результате которого они не способны диверсифицировать риски среди страхователей, посредством их объединения, что усложняет управление портфелем страховых контрактов.

Также в зарубежной литературе, посвященной управлению рисками в сельскохозяйственном производстве, помимо рисков, рассмотренных выше, выделяют и другие риски (рис. 4).

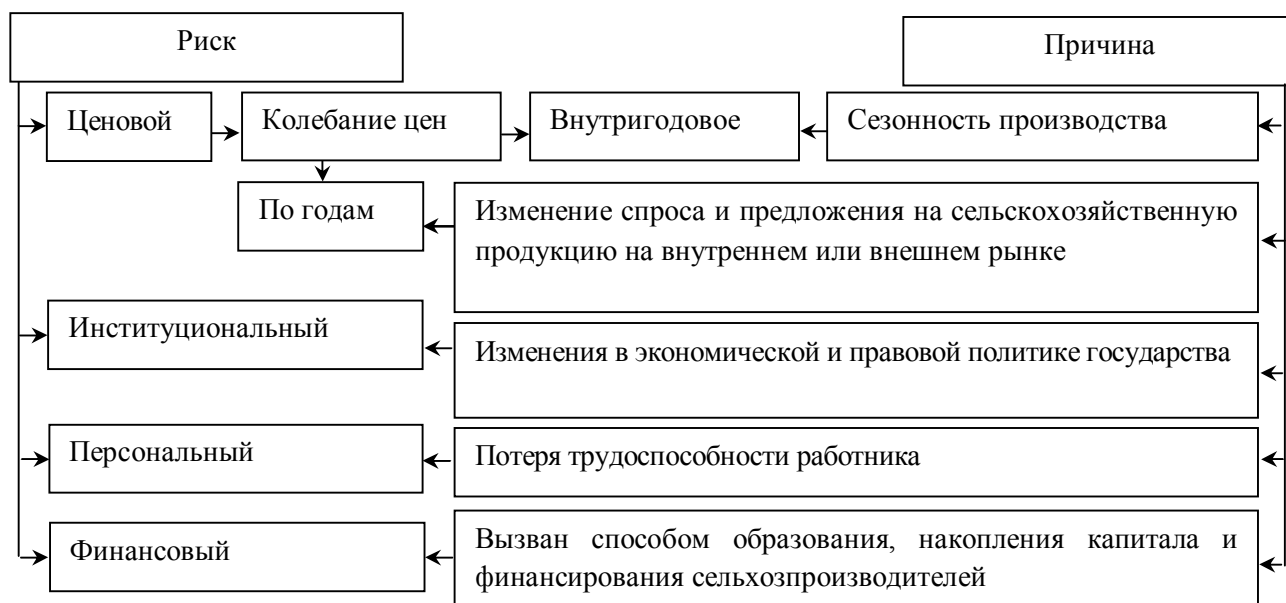


Рисунок 4 – Риски сельскохозяйственного производства

В государственной программе развития сельского хозяйства РФ были выделены следующие риски сельскохозяйственного производства:

- макроэкономические;
- социальные;
- международные торгово-политические;
- нормативно-правовые риски.

Макроэкономические риски вызваны ухудшением внутренней и внешней конъюнктуры мировых цен на отдельные товары российского экспорта, а также снижением возможностей для развития агропродовольственной системы, снижением темпов роста экономики. К ним следует отнести и уровень инвестиционной активности в стране, состояние финансовой системы. Все это не позволяет интенсифицировать развитие аграрной отрасли и усиливает ее зависимость развития от государственных инвестиций. В результате негативных макроэкономических процессов может снизиться спрос на сельскохозяйственную продукцию, а также могут сократиться реальные доходы сельского населения.

Социальные риски обусловлены возможностью консервации или усиления социальной непривлекательности сельской местности, увеличения разрыва между уровнем жизни в городе и на селе. Они создают серьезную угрозу демографического кризиса в сельской местности и приводят к нехватке трудоспособного населения.

Международные торгово-политические риски проявляются, в первую очередь, в деятельности экспортеров и импортеров сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке. С вступлением РФ в ВТО меняется

конъюнктура международной торговли сельскохозяйственной продукцией, существенно возрастает конкуренция, усиливаются ограничения по принятию различных мер аграрной политики, в том числе по внутренней поддержке сельского хозяйства, тарифному квотированию и уровню таможенных пошлин.

Нормативно-правовые риски выражаются в недостаточном совершенстве законодательной базы по регулированию сельскохозяйственной деятельности.

Значительная роль в сельскохозяйственном производстве отводится природно-климатическим и технико-технологическим рискам.

Риски 1-й сферы АПК связаны с производством и поставкой технических средств, комбикормов, удобрений сельхозпроизводителям, т.е. всего того, что создает возможность осуществлять расширенное воспроизводство. Риски 3-й сферы АПК возникают в связи монополизмом заготовительных, перерабатывающих предприятий, а также ритейлеров на региональных рынках продовольствия.

С технико-технологическим риском тесно связаны риски растениеводства и риски животноводства, которые являются рисками 2-й сферы АПК.

Риски растениеводства связаны с нарушением селекции возделывания сельскохозяйственных культур, несоблюдением севооборотов, технологий, сроков посева и уборки урожая и др.

Риски животноводства связаны с биологическими особенностями сельскохозяйственных животных. При этом выделяют риски в молочном и мясном скотоводстве, свиноводстве, овцеводстве и козоводстве, коневодстве, птицеводстве и других отраслях животноводства. Так, в молочном скотоводстве продуктивность животных зависит от наличия в стаде племенного скота, от структуры стада, продолжительности сервис-периода и лактации, от сроков откорма молодняка и использования маточного поголовья, от технологии содержания и др.

Сельскохозяйственные риски подразделяют на внутренние, которые возникают в результате работы самого сельхозтоваропроизводителя, и внешние, на них товаропроизводитель не может влиять вообще или влияние может быть слабым.

Классификация рисков создает возможность для эффективного применения соответствующих инструментов управления риском. Тем не менее не все риски, присущие сельскохозяйственному производству, учитываются при заключении сельхозпроизводителями договора страхования с государственной поддержкой, а только страхуемые. Данное условие предполагает, что управление этими рисками предполагает использование такого метода как страхование.

В сельскохозяйственном производстве страховым риском является предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование с государственной поддержкой. Законодательно закрепленными признаками риска выступают вероятность и случайность его наступления. Кроме того, риск должен быть оцениваемым по размеру возможного ущерба.

Согласно закону № 260-ФЗк сельскохозяйственным рискам, при страховании которых осуществляется оказание государственной поддержки, относятся следующие (рис. 5).



Рисунок 5 – Страховые риски сельскохозяйственного производства

Таким образом, производители сельскохозяйственной продукции каждый год находятся в состоянии риска финансовых потерь, в результате воздействия неблагоприятных событий, поскольку окупаемость затрат понесенных, как правило, в начале сезона, не может быть гарантирована по его окончании, что ухудшает финансово-экономические показатели их функционирования, а вместе с ними и всей агропродовольственной системы страны в целом.

Список литературы

1. Жичкин К.А. Страхование сельхозкультур – государственную поддержку // Экономика сельского хозяйства России. – 2008. – № 8. – С. 42–47.
2. Жичкин К.А., Шумилина Т.В. Страхование рисков сельскохозяйственных организаций в условиях государственной поддержки: монография. – Самара: РИЦ СГСХА, 2013. – 191 с.

3. Носов В.В., Королев В.В. Формирование финансовых страховых запасов в аграрном секторе экономики // Аграрный научный журнал. – 2002. – № 1. – С. 13–15.

4. Носов В.В., Королев В.В. Дифференциация государственной поддержки при страховании зерновых культур // Никоновские чтения. – 2002. – № 7. – С. 49–50.

5. Носов В.В. Современное состояние агрострахования с государственной поддержкой в Российской Федерации // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2011. – № 4. – С. 142–153.

6. Цыпин А.П. Качество официальных статистических материалов // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2013. – № 1. – С. 88–93.

Носов В.В.

Российский государственный социальный университет, г. Москва

ПЕРИОДИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ

Аннотация: в данной статье с помощью статистического теста ЧОУ проанализирован временной ряд целевого индикатора, характеризующего сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой за период с 1995 по 2015 гг., что позволило охарактеризовать данный ряд, как структурно не стабильный и выделить три этапа развития сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой в РФ: 1995–2001 гг., 2001–2008 гг. и 2009–2015 гг.

Abstract: in this article, using a statistical Chow test analyzed time series of target indicators characterizing the agricultural insurance with state support in the period from 1995 to 2015., Which it allowed to characterize this series as structurally stable and three stages of development of agricultural insurance with state support in RF.: 1995–2001 years, 2001–2008, and 2009–2015 years.

Ключевые слова: сельскохозяйственное страхование, временной ряд, застрахованная площадь, этапы, тес Чоу, структурная нестабильность.

Keywords: agricultural insurance, time series, the insured area, steps, Chow test, structural instability.

Производство продукции растениеводства в Российской Федерации, не смотря на все достижения науки, техники и технологии, по-прежнему связано с высоким риском, обусловленным действиями различных факторов, как природно-климатического, так и биологического характера, оказывающих в значительной степени негативное влияние на урожайность сельскохозяйственных, что в итоге ухудшает экономические показатели функционирования сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств, а вместе с ними и всей агропродовольственной системы страны.

По оценке Росгидромета, за столетие повышение глобальной температуры воздуха составило $0,8^{\circ}\text{C}$. В России за это же время температура увеличилась в 1,5 раза больше, чем глобальная, что привело к сокращению выпадения осадков почти на 20% ее территории [7]. В результате наблюдается учащение засух и усиление деградации земель сельскохозяйственного назначения. С уменьшением осадков сопряжен и рост риска возникновения пожаров. Увеличение среднегодовых температур способствует развитию насекомых-вредителей и болезнетворных организмов, так как холод препятствует их развитию.

С другой стороны, изменение климата привело к тому, что на в отдельных районах РФ, наоборот, происходит увеличение количества выпадаемых осадков, в результате возникают паводки, наводнения и затопления.

Практика ведения сельскохозяйственного производства выработала целый спектр разнообразных организационно-экономических мероприятий смягчающих или устраняющих негативное воздействие природных условий на конечные суммарные результаты производства, среди которых можно выделить страхование [5].

Во многих странах мира сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой, осуществляемое через предоставление сельхозтоваропроизводителям субсидий на компенсацию части расходов по оплате страховой премии, является важным инструментом сельскохозяйственной политики, не противоречащей требованиям ВТО и относящимся к мерам «зеленой корзины», и основным механизмом финансовой защиты производителей сельскохозяйственной продукции [4]. Например, в США субсидирование страховой премии в сельскохозяйственном страховании практикуется с 1980 года с последующими изменениями и дополнениями в законодательстве [9; 11; 14].

Финансовое участие правительств в программах сельскохозяйственного страхования в растениеводстве обусловлено необходимостью поддержания доходности отрасли, что в свою очередь повышает ее инвестиционную привлекательность и предотвращает отток ресурсов из нее в долгосрочной перспективе, а также способствует ослаблению социальной, политической и межнациональной напряженности в обществе. Кроме того, что само по себе сельскохозяйственное страхование без поддержки со стороны государства не способно обеспечить адекватную защиту сельхозпроизводителей [12].

Правительство РФ, так же не оставило без внимания сельскохозяйственное страхование, реформирование которого носит перманентный характер. Чиновники и эксперты связывают развитие субсидированного сельскохозяйственного страхования с принятием законов, постановлений, концепций и программ. Не исключением является и значительная часть ученых-экономистов разделяющих данную позицию, исходя из которой некоторые из них предпринимали попытку выделения этапов развития сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. При этом спорным вопросом выступает не только выделение самих этапов, но и

выбор точки отсчета, от которой следует отталкиваться для исследования сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. Одни авторы предлагают брать точку отсчета 1990 г [1], другие 1993 г. [2; 3; 6], что объединяет этих авторов, так это выделение этапов развития сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой только на констатации принимаемых Правительством нормативных актов. При этом, данные авторы, не принимают во внимание динамику площади под застрахованными сельскохозяйственными культурами. Учитывая то, что данный показатель являющийся утвержденным Правительством РФ целевым индикатором, характеризующим сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой.

Анализируя временной ряд площади застрахованных сельскохозяйственных культур следует учитывать, что имеет место существенные изменения условий развития изучаемого показателя, что в свою очередь, приводит к изменению основной тенденции уровней ряда (рисунок 1). Таким образом, возникает необходимость проведения типологической группировки ряда динамики – разделение его на временные этапы, однородные с точки зрения основной тенденции развития явления [8].

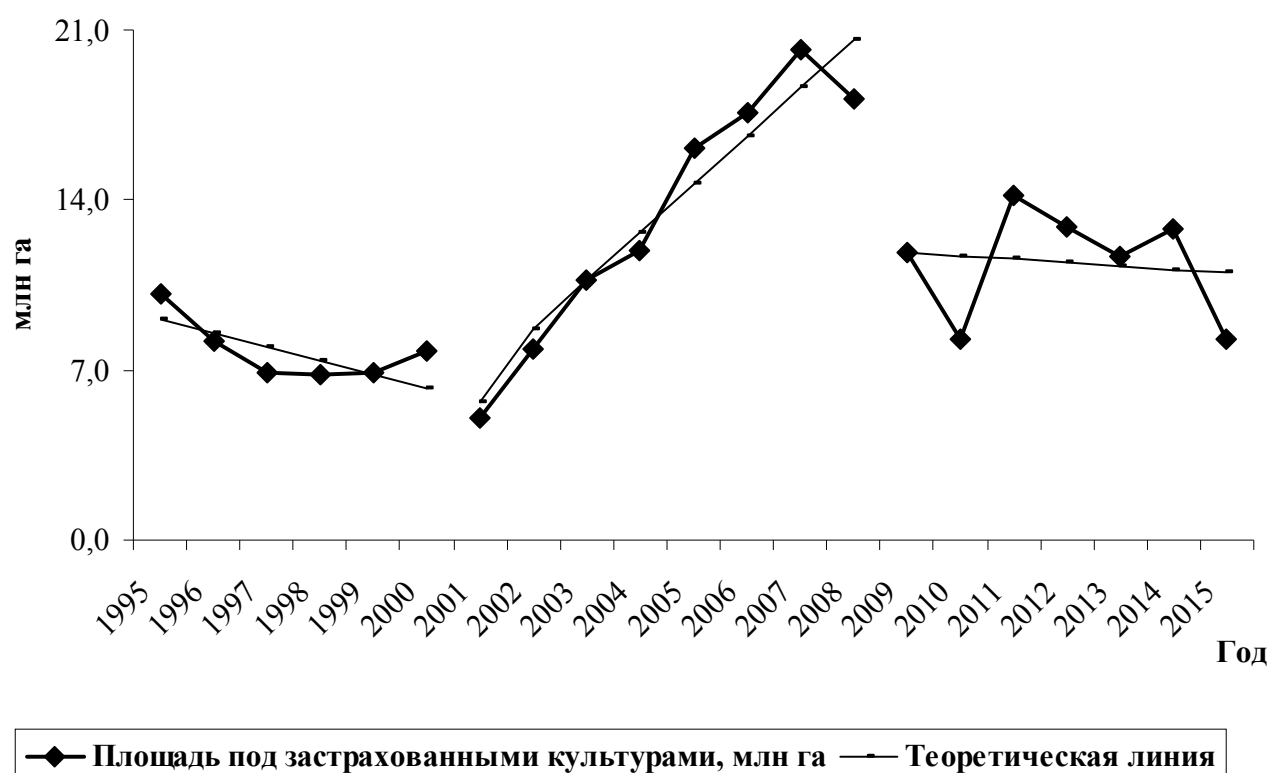


Рисунок 1 – Динамика площади под застрахованными сельскохозяйственными культурами с государственной поддержкой

Как видно из рисунка, можно выделить три этапа развития сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой: 1995–2001, 2002–2008, 2009–2015 гг. С 1995 г. по 2001 г. мы наблюдаем сокращение площади под застрахованными сельскохозяйственными культурами. С 2002 г.

по 2008 г. имеет место рост изучаемого показателя. И наконец, с 2009 г. по настоящее время снова происходит сокращение площади под застрахованными культурами. Таким образом, имеет место изменение тенденции исследуемого временного ряда.

Для подтверждения предположения о структурной нестабильности динамики показателя площади под застрахованными культурами используем статистический тест Чоу [10], введя следующие обозначения, характеризующие временной ряд изучаемого показателя:

$T(t)$ – единая модель временного ряда;

$T_1(t)$ – модель временного ряда, построенная на промежутке до t^* ;

$T_2(t)$ – модель временного ряда, построенная на промежутке $[t^* - t^{**}]$;

$T_3(t)$ – модель временного ряда, построенная на промежутке после t^{**} ;

t^* ; t^{**} – моменты времени, с которых наблюдается структурное изменение временного ряда изучаемого показателя;

n , n_1 , n_2 , n_3 - количество наблюдений, использованное для построения моделей $T(t)$, $T_1(t)$, $T_2(t)$, $T_3(t)$ соответственно.

Согласно работе [13] будем считать, что модели $T(t)$, $T_1(t)$, $T_2(t)$, $T_3(t)$ имеют одинаковую структуру и поэтому характеризуются одним и тем же числом параметров k . Использование критерия Чоу предполагает оценивание параметров всех трех рассматриваемых моделей: $T(t)$, $T_1(t)$, $T_2(t)$, $T_3(t)$.

Согласно тесту Чоу гипотеза о структурной стабильности временного ряда имеет вид:

$$H_0 : \Delta ESS = 0, \quad (1)$$

где ΔESS – сокращение остаточной суммы квадратов.

Сокращение остаточной суммы квадратов определяется:

$$\Delta ESS = ESS - \sum ESS_i, \quad (2)$$

где ESS – остаточная сумма квадратов модели рассчитанной по временному ряду;

$\sum ESS_i$ – остаточная сумма квадратов кусочной модели;

i – число моделей получаемых в результате изменения тенденции временного ряда.

Альтернативная гипотеза имеет вид:

$$H_1 : \Delta ESS \neq 0. \quad (3)$$

Проверку нулевой гипотезы (1) осуществляем статистикой Фишера используя следующую формулу:

$$F_{\text{факт}} = \frac{\Delta ESS}{v_1} / \frac{\sum S_i}{v_2} \quad (4)$$

где v_1 , v_2 – число степеней свободы.

Если $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}(\alpha; v_1; v_2)}$, то гипотеза (1) отвергается и данный временной ряд является структурно нестабильным.

Полученные после проведения оценивания результаты используются в качестве исходных данных критерия Чоу (таблица 1).

Таблица 1 – Исходные данные для теста Чоу по временному ряду площади под застрахованными культурами

Период	Число наблюдений	Остаточная сумма квадратов	Число параметров в уравнении	Число степеней свободы остаточной дисперсии
1995–2015 гг.	$n=21$	$S=318,72$	$k=2$	$n-k=19$
1995–2001 гг.	$n_1=7$	$S_1=5,45$	$k_1=2$	$n_1-k_1=5$
2002–2008 гг.	$n_2=7$	$S_2=12,53$	$k_2=2$	$n_2-k_2=5$
2009–2015 гг.	$n_3=7$	$S_3=47,79$	$k_3=2$	$n_3-k_3=5$

Согласно значений F -статистики Фишера ($F_{(4;15)} = 14,42$), был сделан вывод, что $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}(0,05;4;15)}$, где $F_{\text{табл}(0,05;4;15)} = 3,056$. Таким образом, гипотеза о структурной стабильности рассматриваемого временного ряда была отклонена, тем самым подтверждено предположение относительно структурной нестабильности динамики площади под застрахованными культурами и необходимость выделения однородных отрезков его развития.

Первые попытки осуществления субсидирования сельхозтоваропроизводителям из Федерального бюджета страховой премии в размере 50% была предпринята Правительством РФ в 1993 г. и были связаны с принятием Постановления правительства № 63 от 23.01.1993 г. «О чрезвычайных мерах финансовой поддержки агропромышленного комплекса Российской Федерации». Тем не менее, выбор начала отсчета для периодизации временного ряда с 1995 г. связан с тем, что хотя в 1992 г. Закон РФ «О страховании» упразднил государственную монополию на страхование, тем не менее, до 1995 г. сохранялась монополия Росгосстрах да данный вид деятельности, и, только начиная с 1995 г. на рынке сельскохозяйственного страхования обозначилась какая-либо конкуренция, когда было разрешено проводить операции по данному виду страхования страховым организациям имеющим соответствующие лицензии. Таким образом, вряд ли считается целесообразным принимать за точку отсчета 1993 г. и тем более 1990 г.

Отметим, что подходы к страхованию сельскохозяйственных рисков вплоть до 1999 г. несколько не изменились и были похожи на существовавшую до 1991 г. систему государственного обязательного страхования имущества колхозов и совхозов. Страховая сумма по-прежнему рассчитывалась с полной стоимости урожая, а выплата страхового возмещения – в размере 70% ущерба, который определялся как разница между фактической урожайностью и урожайностью за предшествующие 5 лет, умноженная на фактическую цену и посевную площадь.

С 1995 по 2000 г. включительно, субсидирование страховой премии сельхозтоваропроизводителям осуществлялось в соответствии с принятыми условиями страхования на основании писем Минсельхозпрода РФ и Минфина РФ. Величина компенсации страховой премии за счет средств федерального бюджета составляла 25%. И даже принятие Федерального закона № 100–ФЗ в

1997 г., утратившего свою силу в 2005 г., который по мнению многих ученых [10, 11], должен был послужить толчком к развитию сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, не принес ожидаемых результатов. Согласно статье 16 указанного закона сельхозтоваропроизводители должны были уплачивать страховщикам только 50% страховой премии. Остальные 50% страховой премии перечислялись страховым компаниям за счет средств, выделяемых бюджетом РФ. Тем не менее, заложенная в законе норма не выполнялась. Для реализации норм данного Закона было принято Постановление Правительства РФ № 1399 от 27.11.1998 г. «О государственном регулировании страхования в сфере агропромышленного производства», в котором отмечено, что договоры страхования урожая сельскохозяйственных культур будут заключаться на срок не менее 5 лет. Страховая стоимость определяется ежегодно, исходя из размеров посевных площадей, урожайности, сложившейся за предыдущие пять лет, и прогнозируемой рыночной цены урожая на соответствующий год. Страховая сумма устанавливается в размере 70 % страховой стоимости. Тариф страховых взносов по страхованию урожая устанавливается на 5 лет с учетом сложившегося колебания урожайности сельскохозяйственных культур по годам.

Исходя из сложившейся динамики площади под застрахованными культурами, вряд ли 1997 год, можно признать переломной точкой отсчета в развитие субсидированного сельскохозяйственного страхования, т.к. принятие данного Закона и сопутствующего ему постановления не привели к каким бы то ни было положительным изменениям в динамике площади под застрахованными культурами.

В 2002 г. Правительство РФ приняло постановление № 758, в соответствии с которым размер государственных субсидий на компенсацию страховых взносов увеличился до 50%, и упростилась процедура их получения. В 2004 г. приказом № 298 был снижен размер страховых тарифов в среднем на 30%, но при этом были изменены правила страхования сельскохозяйственных культур, которые в последствии также сыграют отрицательную роль в развитии сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. Субсидии на компенсацию затрат, связанных со страхованием сельскохозяйственных культур, стали предоставляться аграриям только после уплаты ими 100% страхового взноса, который необходимо было осуществить до начала сева без возможности разбить его на несколько платежей. Это увеличило на них финансовую нагрузку в период весенне-полевых работ. Тем не менее, снижение тарифов положительно сказалось на росте площади под застрахованными культурами.

С 2007 г. выделение субсидий на компенсацию сельхозтоваропроизводителям части оплаченной страховой премии происходило в соответствии с Федеральным законом № 264-ФЗ от 22.12.2006 г. «О развитии сельского хозяйства» и «Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы». Согласно указанным документам средства федерального бюджета

предоставляются в виде субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации, направляемых сельскохозяйственным организациям и крестьянским (фермерским) хозяйствам для возмещения 40% затрат на уплату страховых взносов по договору страхования, заключенному ими со страховыми организациями. Финансирование из федерального бюджета предполагалось осуществлять если из регионального бюджета будут выделены средства на софинансирование данных расходов, которые должны составлять не менее 10% затрат на уплату страховых взносов по договорам страхования. В противном случае, субъекты РФ не смогут получить субсидий из федерального бюджета. Увеличить участие государства в сельскохозяйственном страховании становится возможным только за счет увеличения участия региональных бюджетов в субсидировании затрат на уплату страховых взносов.

Однако, начиная с 2009 г. можно наблюдать сокращение площади под застрахованными культурами. В 2009 г. по сравнению с 2008 г., она снизилась на 6,4 млн га или на 35,2%. В 2010 г. сокращение площади под застрахованными культурами продолжилось.

Некоторый всплеск активности в страховании сельскохозяйственных культур и посадок многолетних насаждений у сельхозпроизводителей в 2011 г. был вызван последствиями засухи 2010 г. охватившей значительную часть территории РФ. В данном году было застраховано 14,2 млн га., что составило 20,1% от всей посевной площади в РФ.

В 2012 г. общая посевная площадь по договорам страхования урожая сельскохозяйственных культур и посадок многолетних насаждений составила 12869,3 тыс. га, что на 9,2% меньше по сравнению с прошлым годом. При этом удельный вес застрахованных посевных площадей составил 18,5 %, что на 53,8% ниже установленной правительством РФ плановой величины. В 2013 г. также не была достигнута величина целевого индикатора. Площадь застрахованных культур составила 11,9 млн га, т.е. 16% от всей посевной площади. Таким образом, снижение составило 7,8% по сравнению с предыдущим годом.

Еще более печальная картина складывается в 2015 г. по размеру площади под застрахованными культурами. Сложившуюся ситуацию в сельскохозяйственном страховании с государственной поддержкой вряд ли можно объяснить только последствиями мирового финансового кризиса, или «низкой страховой культурой» сельхозтоваропроизводителей. Более существенную роль здесь сыграла непродуманная политика Правительства РФ в данной сфере, начиная с принятия постановления № 1091 и далее принятием закона № 260-ФЗ, который, по мнению правительства и значительной части ученых-аграриев, должен был модернизировать систему сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. К чему такая модернизация привела мы наблюдаем в настоящее время.

Все принимаемые Правительством решения в сельскохозяйственном страховании не имеют никакой практической ценности с точки зрения возможного роста площади под застрахованными культурами. Фактически

Правительство РФ признало свою беспомощность в улучшении сложившейся ситуации в сельскохозяйственном страховании с государственной поддержкой, снизив величину целевого показателя Госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия до 2020 года – удельный вес площади под застрахованными культурами с 40 % до 12,5%.

Правительство не может, а скорее всего не хочет решить самый главный вопрос – это страховые тарифы.

Так, тарифы в разрезе субъектов РФ не отвечают степени не благоприятности природных условий в данных субъектах:

$$Z = \begin{cases} 0, \text{неблагоприятные природные условия} \\ 1, \text{благоприятные природные условия} \end{cases}$$

$$\hat{y} = 6,61 - 0,19Z; R^2 = 0,013 \quad (5)$$

(t) (48,9) (-0,99)

Критерий Фишера $F_{(1;76)} = 0,99$ не превышает табличное значение ($F_{\text{табл}(0,05;1;76)} = 3,967$), что свидетельствует о не значимости уравнения в целом.

Кроме того, в 2015 г базовая величина страхового тарифа снова была увеличена. Основанием для увеличения тарифов послужило изменение закона № 424-ФЗ в закон № 260-ФЗ в части снижения величины критерия наступления страхового случая до 25%. Снижение величины страхового случая до 20% приведет к еще большему росту тарифов в 2016 г., и следовательно, снижению интереса сельхоз товаропроизводителей к данному виду защиты от природных рисков.

Обратившись к фактическим данным, то можно видеть, что вряд ли тарифы, например для Саратовской области, являются, в настоящее время, актуарно обоснованными, где в 2012, 2013 и 2014 гг. убыточность сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой составила соответственно 7,3%, 1,3% и 6,2%. Совокупный объем страховой премии, полученной страховыми организациями составил соответственно 896,03, 889,2, 717,7 млн руб. Исходя из сложившейся убыточности страхования, базовый страховой тариф должен составлять 0,746%, при фактической величине 7,1%. Следовательно, утвержденные Минсельхозом РФ страховые тарифы превышают актуарно обоснованные в 10 раз, что приводит к дополнительным тратам не только сельхозпроизводителей, но и бюджетов всех уровней.

Увеличение тарифов было про лоббировано НСА, ссылающегося на результаты расчетов проведенных АНО «Независимый актуарный информационно-аналитический центр». Фактически, исходя из сложившейся убыточности сельскохозяйственного страхования, тарифы наоборот должны быть снижены, что свидетельствует о низкой культуре не страхователей, а страховщиков в лице НСА, а также ФГБУ «ФАГПССАП», нормативно утверждающие тарифы по страхованию с государственной поддержкой.

Следующая основная проблема – это недофинансирование расходных

обязательств субъектов РФ. При этом в 2015 г. из Правил предоставления субсидий была исключена норма, обязывающая субъекты РФ утверждать объем бюджетных ассигнований в размере не менее необходимого для обеспечения установленного уровня софинансирования. Невыполнение государством своих обязательств по компенсации 50% страховой премии приводит к возникновению дебиторской задолженности у страховщиков, и те в свою очередь согласно формуле (6) вынуждены уменьшать страховую выплату:

$$\text{Страховая выплата} = \text{Ущерб} \times \frac{\text{Страховая сумма}}{\text{Страховая стоимость}} \times \frac{\text{Полученная премия} - \text{безусловная франшиза}}{\text{Начисленная премия}} \quad (6)$$

Кроме того, во многих субъектах РФ имеет место нарушение сроков перечисления субсидий страховщику.

Для того чтобы увеличить площадь под застрахованными сельскохозяйственными культурами необходимо навести контроль за достоверностью сведений содержащихся в договорах страхования. При этом со стороны уполномоченных органов исполнительной власти субъектов РФ имеет место халатность, проявляющаяся в отсутствии актов сверок заключенных договоров страхования между страховщиком и страхователем. Как результат – перерасход бюджетных средств, которые оседают у страховщиков.

Например, площадь под застрахованными культурами в 2013 г. могла составить 13951,9 тыс га или 18,8% от общей посевной площади, а бюджет переоплатил страховым организациям сумму в размере 892,1 млн руб. Следовательно, необходимо решить вопрос о возврате страховой организацией бюджетных средств в случае их излишнего перечисления уполномоченным органом субъекта РФ.

Подводя итог выше изложенному, можно констатировать, что не всегда принимаемые правительством РФ нормативные акты приводят к положительным изменениям, а в некоторых случаях служат причиной снижения площади под застрахованными культурами. И здесь основополагающим условием является не констатация факта Минсельхозом РФ, что бюджетные средства, выделяемые на сельскохозяйственное страхование, освоены в полном объеме, или рапорт председателя НСА, что рынок сельскохозяйственного страхования вырос в результате увеличения собранных страховых премий, а прирост целевого индикатора – площади застрахованных сельскохозяйственных культур.

Список литературы

1. Жичкин К.А., Шумилина Т.В. Страхование рисков сельскохозяйственных организаций в условиях государственной поддержки: монография. – Самара: РИЦ СГСХА, 2013. 191 с.
2. Ломакина Т.П. Страхование будущего урожая в современной России: монография. – Волгоград: Перемена, 2001. 246 с.

3. Никитин А.В. Теория и практика страхования сельскохозяйственных рисков. Мичуринск-наукоград РФ: Изд-во Мичурин. гос. аграр. ун-та, 2008. - 335 с.
4. Носов В.В., Королев В.В. Государственная поддержка сельскохозяйственного страхования // Никоновские чтения. 2003. № 8. С. 215–217.
5. Носов В.В., Котар О.К., Кошелева М.М. Эффективность сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой // Аграрный научный журнал. 2014. № 9. С. 82–87.
6. Оробинский А.С., Парахин Ю.Н. Развития страхования в России: исторический аспект // Вестник ОрелГАУ. 2008. № 6 (15). С. 15–18.
7. Скульская, Л.В., Широкова, Т.К. Риски в сельскохозяйственном производстве и пути нейтрализации их негативного последствия // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2010. Т. 8. № 8. С. 478–501.
8. Цыпин А.П. Статистическое изучение исторических временных рядов сельскохозяйственного производства в России: монография. Оренбург: типография ФГБОУ ВПО «ОГИМ», 2012. 122 с.
9. Barnett B.J. The U.S. Federal Crop Insurance Program // Canadian Journal of Agricultural Economics. 2007. Vol. 48. № 4. pp. 539–551.
10. Chow G.C. Test of equality between sets of coefficients in two linear regressions // Econometrica. 1960. Vol. 28. № 3. pp. 591–605.
11. Glauber. J.W. Crop Insurance Reconsidered // American Journal of Agricultural Economics. 2004. Vol. 86. № 5. pp. 1179–1195.
12. Goodwin B.K. Problems with Market Insurance in Agriculture // American Journal of Agricultural Economics. 2001. Vol. 83. № 3. pp. 643–649.
13. Green W.H. Econometric analysis. – Prentice Hall, 2007. 1207 p.
14. Miranda, M.J., Glauber, J.W. Systemic Risk, Reinsurance, and the Failure of Crop Insurance Markets // American Journal of Agricultural Economists. 1997. Vol. 79. № 1. pp. 206–215.

Шихамедов Р.Ш.

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

СТРАХОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: В статье проведен анализ развития сельскохозяйственного страхования на современном этапе, выявление ключевых проблем страхования в сельском хозяйстве, а также определение направления совершенствования системы сельскохозяйственного страхования в России.

Abstract: The purpose of this study - the analysis of the development of agricultural insurance at the present stage , the identification of key issues of

insurance in agriculture , as well as determine the direction of improving the agricultural insurance system in Russia.

Ключевые слова: сельхозпроизводители, сельскохозяйственное страхование, государственная поддержка, страхование, риск.

Keyword: farmers, agricultural insurance, government support, insurance risk.

Развитие сельского хозяйства – важнейшая цель, поддержания экономической целостности страны. На сегодняшний день 70% потребления населения страны приходится на товары, которые произвели аграрии.

Таким образом, основная цель федеральных и региональных органов власти в данном сегменте рынка – поддерживать стабильное развитие сельскохозяйственных предприятий для обеспечения экономической безопасности страны в целом и регионов в частности. Для ее достижения необходимо минимизировать хозяйственные риски и оптимизировать финансовую устойчивость экономических субъектов АПК. Институт страхования – один из эффективных инструментов разрешения этой проблемы.

Следует отметить, что агропромышленный комплекс Республики Дагестан является одним из крупных и важных секторов сферы экономики, в котором сосредоточены 12% основных производственных фондов и создается около 20% валового регионального продукта. В сельской местности проживают около 60 % населения республики. Таким образом, развитие агропромышленного производства в значительной мере определяет уровень жизни более половины населения, проживающего в сельской местности, и оказывает существенное влияние на экономику республики.

По результатам хозяйственной деятельности за 2013 год из 653 предприятий сельскохозяйственных предприятий республики 569(87,1%). Сальдированный финансовый результат составил 269,1 млн. руб. прибыли. Уровень рентабельности (с учетом дотаций и компенсаций) предприятий сельского хозяйства республики составил 7,9%. Согласно Республиканской программе рентабельность сельскохозяйственных организаций (с учетом субсидий) в 2013 г. должна была достичь 11 %. Однако из за недобросовестного отношения органов власти региона, сумма субсидий была существенно ниже запланированной величины, поэтому уровень рентабельности существенно ниже установленного плана. Поэтому надо осуществлять государственную поддержку сельского хозяйства региона через страхование более эффективно.

На отечественном рынке страховые компании тесно сотрудничают с законодательными и исполнительными органами власти на федеральном и региональном уровне. Федеральный закон от 25.07.2011 года №260 «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» регламентирует данное сотрудничество, которое заключается в субсидировании 50% страховой премии аграрным предприятиям по договору страхования. При этом выбор страхования с господдержкой остается за хозяйствующим субъектом. Если предприятие предпочитает страхование с государственной поддержкой, то оно должно предоставить страховщику

сведения о средней пятилетней урожайности по формам №2- фермер или 29-СХ. В соответствии с представленными данными страховщик рассчитывает тариф к страховой сумме. При заключении договора страхования предприятие АПК платит 50% от премии, остальную часть вносит государство из федерального и регионального бюджетов.

Однако реализация государственной поддержки в рамках действующего законодательства привела ко многим экономическим конфликтам в системе АПК.

Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков с/х продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, утвержденной постановлением Правительства РФ от 14.07.07.г №446, было предусмотрено, что объем субсидий из федерального бюджета на компенсацию части затрат для осуществления с/х страхования с господдержкой в 2008-2012гг составит 26,6млрд. руб., в том числе в 2012 году – 6млрд. Фактический же размер средств, выделенных федеральным бюджетом РФ на компенсацию части затрат по с/х страхованию с господдержкой, в 2008-2012гг составил 18,8млрд. руб., в том числе в 2012 – 4,4млрд. [2].

К числу важнейших проблем сельхозстрахования относится и проблема институционального характера. Отсутствие у страховщиков сельскохозяйственного страхования достаточных стимулов для качественного развития бизнеса обуславливает их инертность в плане расширения ассортимента страховых продуктов по агрострахованию. Это существенным образом снижает привлекательность страхования для представителей агробизнеса.

Существуют также проблемы психологического характера, наличие которых обуславливает нежелание аграриев вступать в систему сельскохозяйственного страхования. Эти проблемы связаны с менталитетом россиян. Самая очевидная из таких проблем - низкий уровень доверия россиян к различным финансовым институтам в целом, и отдельно к страховым компаниям. Эта проблема усугубляется тем, что в России, в отличие от развитых стран, пока не создан эффективный механизм защиты прав страхователей, в частности в сфере сельхозстрахования.

Из этого следует, что российская система сельскохозяйственного страхования нуждается в реформировании через оптимизацию ключевых аспектов ее функционирования. Приоритетными задачами реформирования российской системы агрострахования должны быть обеспечение ее стабильности, повышение финансовой устойчивости и создание необходимых условий, чтобы привлечь большую часть сельхозтоваропроизводителей к участию в системе, через снижение тарифов на страховые услуги, расширение линейки страховых продуктов и улучшение качества обслуживания страхователей.

В 2013г. из федерального бюджета на субсидии было выделено 4167 млн.руб., тогда как ранее предусматривалась сумма в 5 млрд.руб. Аграрии Приволжского федерального округа получили почти 1,1 млрд.руб.(26% от всей суммы), в Центральный и Южный федеральные округа было направлено почти

по 1 млрд. руб. Меньшие суммы получили хозяйства Северо-Западного и Сибирского федеральных округов (22,2 млн.руб. и 17,2 млн.руб. соответственно). На 2014г субсидии из федерального бюджета составили 5947 млн.руб., в том числе по страхованию сельскохозяйственных культур – 4997 млн.руб. (вместо ранее установленных 5260 млн.руб.), по страхованию животных – 950 млн.руб.

Наряду с имеющим место сокращением фактически выделяемых из бюджета средств по сравнению с запланированными суммами, существует проблема несвоевременного поступления денежных средств государственной поддержки, недоплаты субсидий по заключенным договорам. В результате страдают сельхозпроизводители, так как все риски несвоевременного поступления денежных средств господдержки по нынешней системе лежат именно на них. Дело в том, что выплата страхового возмещения сегодня привязана к полной оплате страховой премии, и при отказе государственных органов выдать субсидированную часть сумма выплаты с/х производителю при наступлении страхового случая уменьшается пропорционально неуплаченной части премии [3].

К сожалению, очень часто задержки, отказы в выплате субсидий связаны с неправомерными действиями региональных чиновников.

Наряду со средствами федерального бюджета субсидии предоставляются и из бюджетов субъектов РФ. Однако на долю последних приходится не более 10-15% общей их суммы. Однако, после крупного опасного природного явления, которое носит большой ущерб, местные власти так или иначе задумываются о необходимости субсидирования и средства в конце концов изыскиваются [2].

Как уже отмечалось, с 2013 наряду с субсидированием страхования урожая введена государственная поддержка страхования с/х животных. Однако список заболеваний, которые покрываются страхованием с господдержкой, не был своевременно утвержден, что объясняет малое число заключенных договоров страхования, к 1.11.2013 их было полностью оформлено всего несколько десятков по всей России.

В соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы предусмотрено выделение бюджетных средств на господдержку сельхоз страхования в размере 56,9 млрд. руб., из них на господдержку страхования урожая сельхоз культур и посадок многолетних насаждений – 46 млрд. руб., на господдержку страхования с/х животных 10,9 млрд. руб. Чтобы эффективно использовать запланированные ресурсы, необходимо постоянно совершенствовать как условия сельскохозяйственного страхования, так и процедуру господдержки. Это будет способствовать расширению операций по сельхоз страхованию, более полной компенсации убытков аграриев через страховой механизм.

Здесь важно отметить и на то, что при вступлении России в ВТО удалось договориться о высоком уровне поддержки своего аграрного сектора – на 9 млрд. долларов в год. Некоторые специалисты высказывали мнение, что

российский бюджет вряд ли будет в состоянии выделить разрешенную ВТО сумма для поддержки отечественного аграрного сектора. Но как бы ни складывалась ситуация с господдержкой, её уровень в силу подписанного соглашения будет постоянно сокращаться до 2018г. При таких обстоятельствах выделение субсидий на сельскохозяйственное страхование становится не только источником для его расширения, но и важным вкладом государства в развитие села в целом [4].

Список литературы

1. Агрострахование: движение к оптимальной модели. Обзор итогов конференции по сельскохозяйственному страхованию// Финансы. 2014.№1
2. Доклад о состоянии рынка сельхоз страхования, осуществляемого с господдержкой в РФ в 2012г.: Минсельхоз России. ФГБУ «ФАГПССАП», 2013г.
3. Соколова А.М., Шабалкин О.А. Перспективы страхования сельхоз культур в РФ.// Страховое дело. 2007. №10. С.38-47.
4. Чувахина Л.Г. Таможенный союз и ВТО: Российские реалии.// Финансовый журнал. 2013. № 1(15), с 39-50.

РАЗДЕЛ 7. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Белова Е.В., Кулик С.А.

*Союз «Единое объединение страховщиков агропромышленного комплекса
- Национальный союз агростраховщиков», г. Москва*

СТАНДАРТИЗАЦИЯ ПОРЯДКА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СУБСИДИЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ АГРОСТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье дан анализ текущему состоянию нормативно-правовой базы региональных органов АПК в сфере сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, обозначены недостатки действующего правового регулирования, тормозящие развитие агрострахового рынка России, приведены соответствующие рекомендации по совершенствованию системы сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой. Обозначена необходимость создания Единого общероссийского регламента (стандарта) предоставления государственной поддержки на возмещение части затрат по уплате страховых премий по заключенным договорам сельскохозяйственного страхования в целях эффективного развития агрострахового рынка.

Abstract: The article analyzes the current state of the legal framework of regional agrarian and industrial complex organs in agricultural insurance, carried out with state support, marked shortcomings of the existing legal regulation, hindering the development of agroinsurance Russian market, given the appropriate recommendations for the improvement of agricultural insurance system implemented with state support. It highlighted the need for creating a single all-Russian rules (standards) of state support for reimbursement of expenses to pay premiums under the contracts of agricultural insurance for the effective development agroinsurance market.

Ключевые слова: агростраховой рынок, единый порядок предоставления субсидий, нормативно-правовое регулирование, региональные требования органов АПК.

Key words: agrostrakhovanie market, a single procedure for granting subsidies, legal regulations, requirements of the regional agricultural agencies.

Риски в сельском хозяйстве проявляются на протяжении всего цикла воспроизводства, поэтому ключевым моментом при ведении агробизнеса выступает необходимость своевременного финансового обеспечения каждой его фазы. Очевидно, что любая деятельность хозяйствующих субъектов села прямо или косвенно нуждается в защите от тех или иных рисков, т.е. неоспоримой является необходимость применения инструмента страхования, способного поддержать сельскохозяйственного товаропроизводителя при

возникновении убытков, причиненных его предприятию вследствие наступления страхового случая. В этой связи весьма актуальным вопросом **становится своевременная финансовая поддержка всех сельскохозяйственных товаропроизводителей со стороны государства** в виде компенсации части затрат на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования, уровень которой должен соответствовать потенциалу развития АПК.

Однако проведенный в мае 2016 г. анализ сайтов региональных органов управлений АПК всех субъектов РФ, исходя из состояния их информативности, показал **отсутствие равного доступа аграриев к государственной поддержке** и выявил существенный объем возможностей для формальных отказов в ней со стороны органов АПК сельскохозяйственным товаропроизводителям, а также **необходимость применения единого общероссийского регламента (стандарта) предоставления государственной поддержки** по данному направлению.

В настоящее время субсидии регионам предоставляются при условии наличия нормативно-правового акта субъекта Российской Федерации, предусматривающего на федеральном уровне перечень документов, которые заявитель должен предоставить для получения целевых средств в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 22.12.2012 г. № 1371 (в ред. от 17.02.2016 г.) «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования» [1] (далее – постановление Правительства). В реалиях сложившегося времени различное отношение региональных органов АПК к организации агрострахования проявляется в **разобщенности нормативно-правовой основы, определяющей порядок предоставления субсидий**.

Анализ нормативно-правовой базы регионов указывает на низкий уровень ее соответствия федеральному законодательству. Из 83 рассматриваемых субъектов Российской Федерации утвержденные нормативные документы соответствуют постановлению Правительства лишь только в 3,5% случаев (три региона). Свыше 95% представленной на сайтах органов АПК нормативной документации имеет неактуальную старую редакцию. Более того, около 23% имеющегося регионального нормотворчества содержит в себе требования по предоставлению претендентом на получение субсидии (заявителем) дополнительных документов, предоставление которых не предусмотрено действующим федеральным законодательством (Рис. 1).

Соответственно, недостаточный уровень осведомленности сотрудников управлений АПК касемо порядка предоставления субсидий заявителям косвенным образом отражается на ориентирах, предусмотренных государством по развитию данного сектора экономики. Наличие вышеперечисленных моментов тормозит процесс своевременного получения государственной

поддержки, а в некоторых случаях приводит к отрицательному исходу событий для получателя субсидий, т.е. **отказу в их предоставлении.**

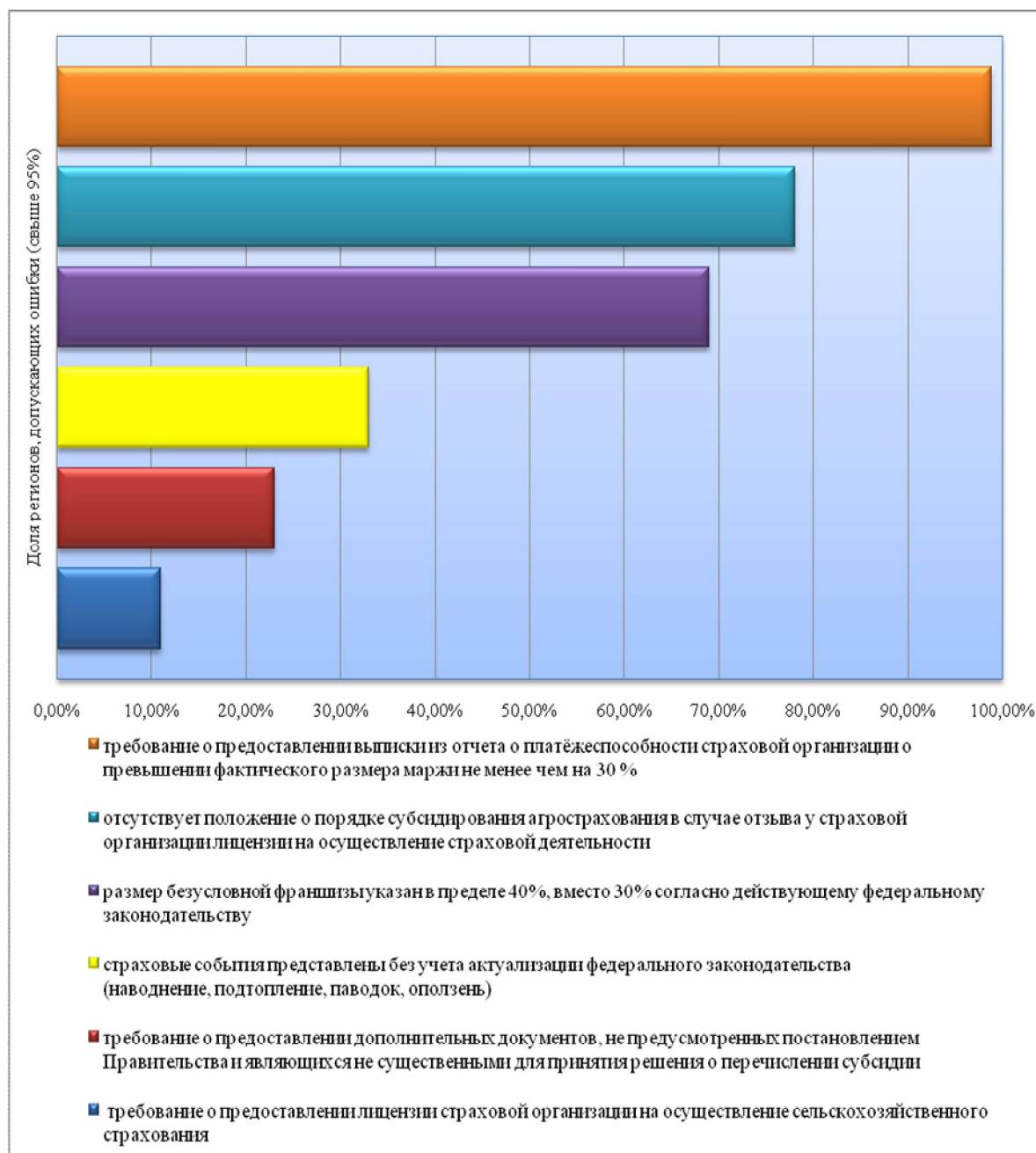


Рисунок 1 - Типичные ошибки органов АПК при предъявлении требований к документам, подаваемым на субсидирование агрострахования

В целях оптимизации порядка предоставления субсидий (на основании проведенного анализа и сложившейся практики) выявлены основные противоречия федеральному законодательству, допускаемые региональными органами АПК при рассмотрении заявлений на субсидирование и сопутствующих к ним документов, с предоставлением соответствующих рекомендаций по их устранению. К ним относятся следующие недостатки.

1. Требование региональных органов АПК о предоставлении выписки из отчета о платёжеспособности страховой организации о превышении фактического размера маржи «не менее чем на 30 процентов фактического размера маржи платежеспособности над нормативным размером платежеспособности» в соответствии со старой редакцией постановления Правительства Российской Федерации от 22.12.2012 г. № 1371. Сельскохозяйственные товаропроизводители, изъявившие желание застраховать свои имущественные интересы, при подаче документов на субсидирование сталкиваются с проблемой предоставления недействующего формата данного документа, требуемого со стороны региональных органов АПК. Тогда как согласно п.2 указания Банка России от 28.07.2015 г. N 3743-У «О порядке расчета страховой организацией нормативного соотношения собственных средств (капитала) и принятых обязательств» [2] фактический размер маржи платежеспособности *не должен быть меньше нормативного размера маржи* платежеспособности указанной страховой организации. Таким образом, на уровне субъектов РФ по причине использования устаревшей нормативной базы органами АПК фактически вводится собственное регулирование страховой деятельности в сфере агрострахования.

2. Требование о предоставлении договора перестрахования страховой организации. В соответствии с пп. «г» п. 4 постановления Правительства при подаче заявления на получение субсидии сельскохозяйственный товаропроизводитель в региональный орган АПК предоставляет, в том числе, выписку из отчета о платёжеспособности страховой организации о превышении фактического размера маржи платежеспособности над нормативным размером, рассчитываемого в порядке, установленном ЦБ РФ, либо документ, содержащий информацию о перестраховании страховой организацией части риска страховой выплаты. Таким образом, при наличии выписки из отчета о платежеспособности страховой организации и соответствии фактического размера маржи платежеспособности требованиям ЦБ РФ, региональный орган АПК не имеет оснований дополнительно запрашивать договор перестрахования и не принимать по данной причине заявление на получение субсидии от сельскохозяйственного товаропроизводителя, что имеет место быть на практике.

3. Требование о предоставлении лицензии страховой организации на осуществление сельскохозяйственного страхования. По информации страховых организаций-членов НСА в отдельных субъектах Российской Федерации от сельскохозяйственных товаропроизводителей не принимаются документы на субсидирование договоров сельскохозяйственного страхования по причине отсутствия у страховых организаций отдельной лицензии на сельскохозяйственное страхование. Тогда как в соответствии со ст. 32 Закона РФ от 27.11.1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» с 01.09.2014 г. *отдельной лицензии на сельскохозяйственное страхование не предусмотрено*, страхование урожая сельскохозяйственных культур, посадок многолетних насаждений и сельскохозяйственных животных осуществляется в *рамках общей лицензии* на добровольное имущественное

страхование. Таким образом, региональные органы управления АПК не имеют оснований запрашивать отдельную лицензию на сельскохозяйственное страхование и не принимать по этой причине заявления на получение государственной поддержки от сельскохозяйственных товаропроизводителей, так как такая лицензия не предусмотрена действующим законодательством. Здесь также необходимо отметить, что переоформление лицензии в случае, например, приведения страховой компанией документов в соответствие с требованиями законодательства не влияет на возможность заключать договоры сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, так как согласно ч. 17 ст. 32 Закона РФ от 27.11.1992 г. N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» в случае изменения наименования лицензия на осуществление страховой деятельности подлежит переоформлению в течение тридцати рабочих дней со дня представления в орган страхового надзора заявления о переоформлении лицензии и документов, подтверждающих внесение этих изменений. Поскольку согласно ч. 2 ст. 1473 Гражданского кодекса Российской Федерации фирменное наименование включает как организационно-правовую форму, так и собственно наименование юридического лица, - страховая организация должна сменить лицензию на осуществление имущественного страхования. Если такая лицензия находится в стадии оформления, договоры сельскохозяйственного страхования *подлежат субсидированию*.

4. Требование о предоставлении Правил сельскохозяйственного страхования по каждому договору страхования. В связи с тем, что с 2016 года Правила сельскохозяйственного страхования являются едиными и их полный текст опубликован на официальном сайте Минсельхоза России в разделе «О государственной поддержке сельскохозяйственного страхования»/«Единое общероссийское объединение страховщиков» (http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/18161..htm) и на официальном сайте НСА в разделе «Аграрию» (<http://www.naai.ru/agrariyu/>), необходимо отдельно указать на недопустимость запрашивания при организации субсидирования договоров сельскохозяйственного от товаропроизводителей копий Правил сельскохозяйственного страхования к каждому договору страхования одной и той же страховой компании, в том числе в случаях, когда региональными нормативными документами, регламентирующими порядок получения данной государственной поддержки, это не предусмотрено. Вместе с тем, при переименовании страховой организации, органы АПК не должны требовать переутверждения Правил сельскохозяйственного страхования и их дополнительного согласования в Минсельхозе России, так как в соответствии с ч.7 ст. 3 Федерального закона от 05.05.2014 г. № 99 «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации...» *изменение наименования юридического лица в связи с приведением его в соответствие с нормами главы 4 ГК РФ не требует внесения изменений в правоустанавливающие и иные документы, содержащие его прежнее наименование.*

Региональным органам АПК также в качестве рекомендаций предлагается информировать об утверждении единых Правил сельскохозяйственного страхования сельскохозяйственных товаропроизводителей своего региона. Среди прочего необходимо отметить, что приложения №№ 1–4, № 6 к Правилам страхования урожая и приложения №№ 1–2 к Правилам страхования животных являются образцами и в соответствии со ст. 940 ГК РФ и Правилами сельскохозяйственного страхования могут содержать дополнения и конкретизацию по соглашению сельскохозяйственного товаропроизводителя и страховой организации. К таким моментам относятся случаи возникновения со стороны региональных органов АПК спорных вопросов в принятии решения о перечислении субсидий. Например, при рассмотрении договоров разных страховых организаций, договоры страхования могут иметь несущественные различия, не противоречащие Правилам сельскохозяйственного страхования, такие как: форма табличной части показателя «безусловная франшиза» (с указанием безусловной франшизы и без нее). Также, со стороны органов управления АПК возникают вопросы о порядке определения значения размера ставки для расчета субсидии исходя из уровня безусловной франшизы.

5. Требование о предоставлении дополнительных документов, не предусмотренных постановлением Правительства и являющихся не существенными для принятия решения о перечислении субсидии. При подаче заявителем документов на субсидирование региональные органы АПК в отдельных случаях излишне требуют предоставить такие документы, как справка о структуре страхового тарифа, заверенная страховой организацией, тогда как все необходимые документы, обосновывающие применение того или иного тарифа, направляются страховой организацией перед осуществлением своей профессиональной деятельности вместе с Правилами сельскохозяйственного страхования в Центральный Банк Российской Федерации для согласования. В ходе проведенного анализа региональных нормативно-правовых баз выявлены также и другие дополнительно запрашиваемые документы: справка с информацией о заработной плате и задолженности перед персоналом, документ, подтверждающий, что страхователь является сельскохозяйственным товаропроизводителем.

6. Неактуальная редакция региональных нормативно-правовых документов. Среди рассматриваемых документов даже относительно «свежей» редакции, регламентирующих порядок предоставления субсидий на возмещение части затрат по уплате страховых премий по договорам страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, имеют место положения, нуждающиеся в корректировке:

1) «Участие производителя в страховании сельскохозяйственных рисков не превышает **40 %** страховой суммы по договору сельскохозяйственного страхования». Предельный размер безусловной франшизы предусмотрен на уровне 30% в соответствии с ФЗ от 22.12.2014 № 424-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной поддержке в сфере

сельскохозяйственного страхования...» (далее - ФЗ № 424) [3] (п.7), согласно которому рассчитан и утвержден План сельскохозяйственного страхования на 2016 год [4].

2) «Субсидии предоставляются на возмещение части затрат на уплату страховой премии, начисленной по договорам сельскохозяйственного страхования в области растениеводства на случай утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры..... в результате следующих событий: воздействие опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (атмосферная, почвенная засуха, суховеи, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар)». В соответствии с ФЗ № 424 часть 1 статьи 8 дополнена следующими рисками: **наводнение, подтопление, паводок, оползень.**

В дополнение к вышеперечисленным пунктам следует отметить **сжатые сроки**, установленные регионами **для подачи документов на субсидирование** договоров сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой. Кроме того, в некоторых регионах аграриев не информируют о сроках принятия документов интерактивным способом. В условиях разобщенности подходов к предоставлению субсидий немаловажным является аспект информированности получателей субсидий.

Решение вышеозначенных проблем непосредственно связано с постановкой вопроса об оптимизации законодательных новаций и стандартизации порядка предоставления субсидий в целях избежания правовых «провалов», повышения эффективности механизма субсидирования и снижении нагрузки на региональные органы АПК по актуализации порядка субсидирования агрострахования. Очевидным выступает **необходимость введения Единого федерального регламента (стандарта) предоставления субсидий** на возмещение части затрат на уплату страховой премии по договорам сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой. Базовым документом, регламентирующим данный порядок, может выступать постановление Правительства, с учетом внесения необходимых изменений, соответствующих действующему законодательству, а также установления ссылок на закон вместо положений, дублирующих его, чтобы избежать необходимости изменения постановления Правительства в случае корректировок ФЗ-260. Предлагаемый Единый общероссийский регламент (стандарт) предоставления государственной поддержки должен содержать в себе следующее:

- закрытый/исчерпывающий перечень документов;
- стандартный порядок определения периодов приема документов;
- сокращение сроков рассмотрения документов и перечисления средств;
- запрет на изменение регионами установленного общим регламентом порядка.

При этом может быть принят алгоритм однократного централизованного предоставления одной страховой организации общих для всех договоров сельскохозяйственного страхования документов и сведений, без необходимости их дублирования для каждого договора сельскохозяйственного страхования.

Отсутствие эффективного механизма перераспределения субсидий может привести к значительному снижению охвата застрахованных площадей с учетом существующих тенденций. Необходимо отметить, что в целях совершенствования системы сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, исполнительный аппарат НСА на постоянной основе осуществляет свою деятельность, направленную на решение вышеперечисленных вопросов, усиливая взаимодействие с органами исполнительной власти федерального и регионального уровней, а также принимает участие в законотворческой деятельности.

Таким образом, конструирование механизма государственного регулирования аграрного сектора экономики с целью стандартизации порядка предоставления субсидий на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, будет способствовать динамичному его развитию при условии последовательной и своевременно реализуемой государственной политики в сфере развития агрострахования.

Список литературы

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.12.2012 № 1371 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования» (в ред. от 17.02.2016 N 107)// Собрание законодательства Российской Федерации, 31.12.2012, N 53 (часть II), ст. 7927.

2. Указание Банка России от 28.07.2015 N 3743-У "О порядке расчета страховой организацией нормативного соотношения собственных средств (капитала) и принятых обязательств" (Зарегистрировано в Минюсте России 09.09.2015 N 38865)

3. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного [страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 22.12.2014 № 424-ФЗ// Российская газета, N 296, 26.12.2014.

4. Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 30 октября 2015 г. N 522 "Об утверждении Плана сельскохозяйственного страхования на 2016 год"// (Зарегистрировано в Минюсте России от 25.11.2015 N 39843)

Касимов Р.Н.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПЕРВИЧНОГО (СТАНДАРТНОГО) АНДЕРРАЙТИНГА ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ КАСКО

Аннотация: в статье рассмотрена сущность и виды андеррайтинга, а также определены задачи и трудовые функции андеррайтера. Обозначены проблемы организации процесса первичного андеррайтинга договоров КАСКО и предложены основные этапы автоматизации бизнес-процессов.

Abstract: the article touches the nature and types of underwriting and defines the tasks and labour functions of underwriting. Process organization problems of primary underwriting of Hull insurance are defined. The background of business process automatization are proposed.

Ключевые слова: андеррайтинг, андеррайтер, первичный андеррайтинг, анализ рисков, КАСКО.

Keywords: underwriting, underwriter, primary underwriting, risk analysis, hull insurance.

В развитых странах мира институт страхования является важным элементом финансовой системы. Данное направление экономической деятельности обеспечивает защиту имущественных интересов физических и юридических лиц от природных, экономических, социальных и иных рисков.

В Российской Федерации, также как и в странах мира с развитой экономикой, страховой бизнес играет важную роль, что требует от страховщиков предоставления качественных услуг, отвечающих всем мировым стандартам, это, в свою очередь, повышает требования к работникам данной отрасли.

Ключевым процессом страховой деятельности является андеррайтинг, что в переводе с английского языка означает «подписываться под чем-либо». При реализации данного направления страховой деятельности выполняется важнейшая функция страховщика – оценка и принятие риска [1].

Авторы дают различные определения термину «андеррайтинг», но наиболее точным и полным, по моему мнению, можно считать определение Архипова А.П. Андеррайтинг – бизнес-процесс страхования, заключающийся в принятии на страхование (перестрахование) или отклонении заявленного объекта страхования на основе оценки присущих данному объекту индивидуальных рисков с последующим формированием условий договора страхования и определением страхового тарифа. Андеррайтинг также включает в себя разработку мероприятий по обеспечению финансовой устойчивости страхового портфеля и снижению принятых на страхование (перестрахование) рисков [2].

Лицо, осуществляющее андеррайтинг, принято называть андеррайтером. Он отвечает за формирование сбалансированного и рентабельного страхового портфеля путем оценки рисков для принятия на страхование. В соответствии с

Проектом Приказа об утверждении профессионального стандарта «Специалист по оценке рисков (андеррайтер) по страхованию жизни и по имущественному страхованию» Министерства труда и социальной защиты РФ такой специалист наделен следующими трудовыми функциями:

- анализ рисков;
- классификация рисков;
- предварительная оценка рисков;
- подготовка предложений по условиям страхования, тарифам, коэффициентам, франшизам;
- принятие на страхование рисков или отказ в страховании;
- разработка мероприятий по снижению уровня рисков;
- планирование и организация работы по оценке рисков;
- организация контроля деятельности подразделения/региональных отделений;
- организация разработки методических, организационных документов;
- организация консультационной поддержки сотрудников страховой компании;
- организация обучения, аттестации (сертификации) сотрудников страховой компании.

Различным видам страхования присущи разные системы организации андеррайтинговых моделей управления страховым портфелем, но все они объединены общим делением на первичный (стандартный) и специализированный андеррайтинг. Первичный (стандартный) андеррайтинг характеризуется выполнением базовых объемов действий, определенных в андеррайтинговой политике страховщика, которые позволяют принять решение о заключении договора страхования на стандартных условиях либо отказа в страховании. Данный вид андеррайтинга, как правило, осуществляют специалисты по страхованию или младшие андеррайтеры. Специализированный андеррайтинг включает в себя комплекс действий и бизнес-процессов, формирующих андеррайтинговую модель управления страховым портфелем в целом. Разработкой, внедрением и реализацией специализированного андеррайтинга занимаются узконаправленные и самые квалифицированные специалисты.

Среди добровольных видов страхования наиболее распространённым и популярным в Российской Федерации является страхование КАСКО. Данный вид занимает значительную долю на рынке розничного страхования, что особенно проявляется на региональных рынках.

Автострахованию в наибольшей степени свойственно страховое мошенничество, высокая доля судебных издержек и, как следствие, рост выплат и убыточности страхового портфеля КАСКО. При этом страховщики осуществляют свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, роста числа и уровня критических рисков, ужесточения требований со стороны надзорных органов. Перечисленные факторы приводят к снижению финансовой

устойчивости страховщиков, специализирующихся на КАСКО, либо имеющих значительную долю КАСКО в страховом портфеле. В данных условиях грамотная оценка рисков является для страховщиков одним из условий сохранения устойчивого финансового положения [3].

Одним из составляющих оценки риска является первичный (стандартный) андеррайтинг. Его организация сопряжена с рядом проблем, от решения которых зависит конечный результат. К основным задачам, требующим решения, относятся:

- недостаточный уровень квалификации специалистов низового и среднего звена;
- текучесть кадров;
- высокая роль человеческого фактора;
- отсутствие четкой системы разграничений полномочий между сотрудниками страховой компании;
- слабый уровень автоматизации бизнес-процессов;
- недостаточное использование потенциала современных информационных технологий.

Решить поставленные задачи возможно путем глубокой автоматизации процесса первичного (стандартного) андеррайтинга договоров КАСКО. Для этих целей понадобится всестороннее использование существующих возможностей в сфере информационных технологий.

Выделим основные этапы автоматизации первичного (стандартного) андеррайтинга договоров страхования КАСКО:

1. Расчет индивидуального страхового тарифа должен быть интегрирован в корпоративную информационную систему (КИС) страховщика;
2. Согласование и заключение договора, а также оформление страховой документации должно производиться только с использованием КИС страховщика или b2b сервисов;
3. Андеррайтинговая политика должна быть реализована путем внедрения определенных алгоритмов в КИС страховщика;
4. Андеррайтинговые правила, предусматривающие определенные ограничения по условиям страхования (агрегатная/неагрегатная страховая сумма, способ определения ущерба, наличие/тип франшизы и т.п.) должны учитываться при расчете индивидуального страхового тарифа;
5. Принятие решения об отказе или заключении договора должно базироваться, в том числе, на основании данных, полученных с использованием скорринговых моделей оценки принимаемых на страхование рисков;
6. Автоматизация проверки предоставляемой информации, используемой для определения степени риска и необходимой для заключения договора, а именно:
 - а) проверка уровня убыточности и причастности к страховому мошенничеству страхователя, собственника, а также лиц, допущенных к управлению транспортным средством, по специализированным

информационным ресурсам (бюро страховых и кредитных историй, списки неблагонадежных клиентов, ИБД «Спектр» и т.п.);

б) проверка заявляемых характеристик объекта страхования: страховая стоимость, тип и мощность транспортного средства, количество посадочных мест, использование объекта страхования для регулярных перевозок пассажиров (в т.ч. такси);

в) проверка соответствия типа и возраста объекта страхования андеррайтинговым правилам и ограничениям.

Первичный (стандартный) андеррайтинг в процессе оценки риска играет ключевую роль. От качества его проведения в значительной степени зависит финансовая устойчивость страховщиков. Большинство проблем организации первичного андеррайтинга обусловлены высокой долей влияния человеческого фактора при процессе принятия решения. Это побуждает страховщиков автоматизировать свои бизнес-процессы и в максимальной степени использовать возможности современных информационных технологий. Предложенный подход к автоматизации процесса первичного (стандартного) андеррайтинга договоров страхования КАСКО является обобщённой моделью действий и требует дополнительного изучения. Влияние информационных технологий на рынок страховых услуг будет нарастать и от того, как страховщики будут использовать данный потенциал, напрямую зависит их финансовая устойчивость.

Список литературы

1. Федотов М.А. Андеррайтинг в страховании // Финансы и кредит. 2009. № 43(379). С. 63.

2. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум : учеб. пособие / А.П. Архипов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С. 15.

3. Трегубова А.А., Скрипкина Н.В. Оценка рисков в автостраховании: возможности применения поправочных коэффициентов // Учет и статистика. 2015. № 1(37). С. 102.

Киреева Е.С.

*Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова,
г. Саратов*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМОГО С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы правового регулирования сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой. Проанализированы проблемы отрасли и причины невысокого интереса сельскохозяйственных товаропроизводителей к такому страхованию. Предложены меры по совершенствованию законодательной базы в сфере сельскохозяйственного страхования.

Abstract: The article deals with the legal regulation of agricultural insurance, carried out with state support. The problems of the industry and the reasons for the low interest of agricultural producers to such insurance. Measures to improve the legislative framework in the field of agricultural insurance.

Ключевые слова: Страхование, сельское хозяйство, риск, бюджет, сельскохозяйственное страхование, сельскохозяйственный товаропроизводитель.

Keywords: insurance, agriculture, risk, budget, agricultural insurance, agricultural producers.

В 2011 г. в развитие и совершенствование системы страхования сельскохозяйственных рисков был принят Федеральный закон от 25.07.2011 N 260-ФЗ "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" [1]. Данным Законом был расширен перечень страховых случаев, введено страхование сельскохозяйственных животных.

Принятие в 2014 г. Федерального закона от 22.12.2014 N 424-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" [3] должно было повысить интерес аграрного сектора к страхованию рисков. Среди основных нововведений можно выделить следующие. Сельскохозяйственные страховщики теперь должны формировать стабилизационный резерв для компенсации расходов на осуществление будущих страховых выплат. Такой резерв формируется в случае, если при осуществлении сельскохозяйственного страхования разница между доходами и расходами страховщика за первые квартал, полугодие, девять месяцев, календарный год превышает пять процентов от этих доходов. Сумма превышения направляется на формирование резерва до достижения им величины, равной трехкратному размеру максимальной за последние десять лет годовой страховой премии страховщика.

Уточнены также особенности правового положения объединения сельскохозяйственных страховщиков, членами которого должны состоять все страховщики, осуществляющие сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой.

Кроме того установлено, что получить страховое возмещение в связи с утратой урожая сельскохозяйственной культуры можно будет при снижении фактического урожая по сравнению с запланированным на 25% и более (ранее - 30%). Получить страховое возмещение в связи с утратой посадок многолетних насаждений можно будет при утрате многолетними насаждениями жизнеспособности более чем на 30% площади (ранее - 40%).

Во исполнение Федерального закона "О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" ежегодно Приказом Минсельхоза России утверждается План сельскохозяйственного страхования [4]. Данный документ включает в себя:

- Перечень объектов сельскохозяйственного страхования по видам, группам сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений;
- Перечень объектов сельскохозяйственного страхования по видам, половому, возрастному составу сельскохозяйственных животных;
- Предельные размеры ставок для расчета размера субсидий при сельскохозяйственном страховании урожая сельскохозяйственной культуры, посадок многолетних насаждений, дифференцированные относительно субъектов Российской Федерации и объектов сельскохозяйственного страхования с учетом участия страхователя в риске;
- Предельные размеры ставок для расчета размера субсидий при сельскохозяйственном страховании сельскохозяйственных животных, дифференцированные относительно субъектов Российской Федерации и объектов сельскохозяйственного страхования с учетом участия страхователя в риске.

Следует отметить, что предельные размеры ставок для расчета размера субсидий, дифференцированные внутри федеральных округов по областям, краям и республикам, не отражают в полной мере фактические риски аграриев, а потому невыгодны им, а в определенной степени невыгодны и страховой организации. Следовательно, требуется пересмотр предельных размеров ставок для расчета размера субсидий и дальнейшее совершенствование методов расчета сумм страхового возмещения при наступлении страхового случая.

Сельское хозяйство является менее конкурентоспособным из всех отраслей экономики, что обусловлено такими объективными факторами, как недостаточное внимание государства к проблемам аграриев, почвенно-климатические особенности регионов, сезонный характер работ (особенно для растениеводства), значительный временной интервал между вложением средств и выходом продукции (конечным результатом), высокий уровень риска и значительные колебания в доходах от года к году, иностранные интервенции и низкие закупочные цены.

Учитывая сложившиеся проблемы в отрасли, увеличение объемов государственной помощи для обеспечения продовольственной безопасности страны и стабильного развития аграрного сектора экономики очевидно.

За последнее десятилетие принят ряд нормативных и законодательных актов, связанных с развитием сельского хозяйства. Одним из направлений такого развития является сельскохозяйственное страхование.

В конце 2012 г. Правительство РФ приняло Постановление "Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования".

Несколькими годами ранее на региональном уровне было принято Постановление Правительства Кировской области от 29.07.2009 N 18/218 [6], в котором определяется порядок предоставления субсидий из областного бюджета, в том числе за счет средств федерального бюджета, в целях возмещения страховых премий, подлежащих уплате сельскохозяйственными

товаропроизводителями по договорам сельскохозяйственного страхования в области растениеводства и животноводства. Субсидия предоставляется в размере 50% страховой премии, рассчитанной с учетом ставок для расчета размера субсидии, дифференцированных относительно соответствующей сельскохозяйственной культуры, посадок многолетнего насаждения, вида животного, установленных для Кировской области планом сельскохозяйственного страхования.

В 2013 г. Распоряжением Департамента сельского хозяйства и продовольствия Кировской области от 28.06.2013 N 44 был утвержден Регламент представления и рассмотрения документов для предоставления субсидий из областного бюджета на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования. Заключение договора страхования вышеуказанным документом предусмотрено:

- в отношении сельскохозяйственных культур, за исключением многолетних насаждений, - не позднее 15 календарных дней после окончания их сева или посадки;

- в отношении многолетних насаждений - до момента прекращения их вегетации (перехода в состояние зимнего покоя);

- в отношении сельскохозяйственных животных - на срок не менее чем год.

При вступлении договора страхования в силу сельскохозяйственным товаропроизводителем должна быть произведена оплата 50% начисленной страховой премии по этому договору.

Страховая сумма в договоре страхования устанавливается в размере не менее чем 80% страховой стоимости урожая сельскохозяйственных культур, посадок многолетних насаждений, сельскохозяйственных животных. Участие сельскохозяйственного товаропроизводителя (страхователя) в страховании сельскохозяйственных рисков не должно превышать 40% страховой суммы по договору сельскохозяйственного страхования.

Доля страховой премии, применяемой при расчете страховых тарифов и непосредственно предназначенной для осуществления страховых и компенсационных выплат сельскохозяйственным товаропроизводителям (страхователям) и выгодоприобретателям, устанавливается в размере не менее 80%.

Для получения субсидии сельскохозяйственный товаропроизводитель представляет органу местного самоуправления муниципального образования следующие документы:

- заявление о перечислении субсидии на расчетный счет страховой организации, составленное по форме N С-1з;

- справку о размере целевых средств, составленную по форме, установленной Приказом Минсельхоза России от 25.01.2013 N 25 (в двух экземплярах). Указанная справка должна быть подготовлена на основании договора страхования и платежного поручения или иного документа,

подтверждающих уплату сельскохозяйственным товаропроизводителем 50% страховой премии;

- справку о размере целевых средств областного бюджета на возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования, составленную по соответствующей прилагаемой. Указанная справка должна быть составлена на основании договора страхования и платежного поручения или иного документа, подтверждающих уплату сельскохозяйственным товаропроизводителем 50% страховой премии;

- копию договора сельскохозяйственного страхования;

- выписку из отчета о платежеспособности страховой организации, о превышении не менее чем на 30% фактического размера маржи платежеспособности над нормативным размером, предоставленную сельскохозяйственному товаропроизводителю страховой организацией при заключении договора страхования и заверенную ее руководителем.

Вышеперечисленные документы представляются органу местного самоуправления сельскохозяйственным товаропроизводителем в следующие сроки:

- при страховании урожая однолетних культур - не позднее 30 сентября года осуществления посева либо посадки;

- при страховании урожая многолетних насаждений либо посадок многолетних насаждений - не позднее 30 сентября года, следующего за годом осуществления посева либо посадки;

- при страховании урожая озимых культур - не позднее 31 октября года, следующего за годом осуществления посева либо посадки;

- при страховании сельскохозяйственных животных - не позднее 31 октября года заключения договора страхования.

Длительный срок рассмотрения документов на получение субсидий и перечисление субсидий на счет страховой организации, закрепленный вышеуказанным документом, невыгодны страховщикам и не способствуют развитию страхования сельскохозяйственных рисков.

Основные направления развития страховой деятельности в Российской Федерации определены в Распоряжении Правительства РФ "Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года" (далее - Стратегия развития). В Стратегии развития целый раздел посвящен развитию системы сельскохозяйственного страхования. В документе справедливо отмечено, что невысокий интерес сельскохозяйственных товаропроизводителей к заключению договоров сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой обусловлен рядом причин:

- отсутствием средств на уплату страховой премии (взноса) по договорам сельскохозяйственного страхования;

- низкой правовой грамотностью сельхозтоваропроизводителей;

- возможностью получения сельскохозяйственными товаропроизводителями государственной поддержки в виде дотаций при

наступлении чрезвычайных ситуаций наряду с действующей системой страхования, что снижает эффективность последней;

- недостаточностью проводимых со стороны страхового сообщества мероприятий, направленных на популяризацию сельскохозяйственного страхования и повышение интереса сельхозтоваропроизводителей к заключению договоров сельскохозяйственного страхования;

- длительными сроками доведения средств государственной поддержки до конечных получателей.

Дальнейшее совершенствование системы сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, должно базироваться на следующих принципах:

- добровольность участия сельскохозяйственных товаропроизводителей, страховых организаций и обществ взаимного страхования в указанной системе;

- доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к сельскохозяйственному страхованию с государственной поддержкой на равных условиях;

- вариативность условий сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой с учетом региональной специфики сельскохозяйственных товаропроизводителей, климатических зон, состояния почв, агротехники и рискованности деятельности;

- оказание государственной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям при возникновении чрезвычайных ситуаций с учетом условий заключенного договора сельскохозяйственного страхования;

- повышение эффективности института независимой экспертизы в целях подтверждения факта наступления страхового случая и определения размера причиненного страхователю ущерба, подлежащего возмещению по договору сельскохозяйственного страхования;

- формирование единых подходов и стандартов осуществления сельскохозяйственного страхования.

Вместе с тем необходимо учитывать, что сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой позволяет повысить эффективность использования бюджетных средств путем снижения финансового бремени государства в части возмещения затрат в случае возникновения катастрофических для сельскохозяйственного производства последствий природных явлений и предоставляет минимальный уровень страховой защиты (ограниченные перечни сельскохозяйственных культур, сельскохозяйственных животных и рисков, на случай наступления которых осуществляется страхование, неполная страховая сумма и возможность применения франшизы), который может восполняться за счет дополнения его условиями добровольного страхования. Добровольное сельскохозяйственное страхование должно осуществляться на более гибких условиях, позволяющих сельскохозяйственным товаропроизводителям выбирать страховой продукт, наиболее полно удовлетворяющий их потребность в страховой защите и стимулирующий сельскохозяйственных товаропроизводителей к использованию механизма страхования в качестве одного из способов защиты

своих имущественных интересов. Добровольное страхование должно постепенно замещать сельскохозяйственное страхование, осуществляемое с государственной поддержкой, и снижать долю участия государства в системе сельскохозяйственного страхования.

Несомненно, в Стратегии развития обоснованы и причины отсутствия интереса аграриев, и принципы страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, но говорить о переходе от страхования с господдержкой к добровольному страхованию преждевременно. Действующая система агрострахования не учитывает интересы сельскохозяйственных товаропроизводителей, зачастую ставя их в заведомо невыгодные и сложные условия при заключении договоров, при выплате страхового возмещения, при проведении экспертизы. Невысокая платежеспособность аграриев не позволяет заключать договоры страхования сельскохозяйственных культур и животных в полном объеме. Необходимо страхование всей площади посева сельскохозяйственной культуры, а не отдельных полей, всего поголовья животных определенного вида, что приводит, несмотря на государственную поддержку, к высокой стоимости услуг по страхованию. Кроме того, осуществляется страхование риска утраты урожая сельскохозяйственных культур на 25% и более, при этом в Кировской области по причине погодных условий урожайность снижается на столь высокий показатель один раз в 5 - 10 лет.

Дальнейшее совершенствование системы агрострахования на законодательном уровне возможно через реализацию следующих мер:

- расширение объектов страхования и сельскохозяйственных рисков;
- изменение условий договоров страхования и одновременно расширение линейки страховых продуктов;
- пересмотр предельных размеров страховых ставок, предусмотренных планом сельскохозяйственного страхования;
- прозрачность проведения экспертизы при наступлении страхового случая;
- контроль за правильностью расчетов сумм страховых возмещений.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» [Федер. закон № 260-ФЗ принят Гос.Думой 5 июля 2011 г.] // Собрание законодательства РФ. 2011. № 31. Ст. 4700.

2. Носов В.В. Формирование финансовых страховых запасов в аграрном секторе экономики / Носов В.В., Королев В.В. // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. 2002. № 1. С. 13–15.

3. Носов В.В. Выбор оптимальной производственной структуры сельскохозяйственного предприятия в условиях погодного риска // Системы управления и информационные технологии. 2004. № 3 (15). С. 72–74.

4. Носов В.В. Моделирование производственной и социальной структуры сельскохозяйственного предприятия / В.В. Носов, Ю.А. Андреев, О.С. Кочегарова // Системы управления и информационные технологии. 2008. № 3.3(33). С. 385–388.

Митин С.С.

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы правового регулирования договорных отношений в сфере страхования гражданско-правовой ответственности.

Abstract: The article considers the problems of legal regulation of contractual relations in the field of insurance of civil liability.

Ключевые слова: страхование, содержание договора, страховой договор, ответственность.

Keywords: insurance, the content of the contract, insurance contract, responsibility.

Термин «содержание» гражданско-правового договора понимается по-разному, исходя из того, в каком значении используется сама гражданско-правовая категория «договор». По выражению О.А. Красавчикова, «говоря о содержании договора, ведут речь и об условиях договора, и о правах и обязанностях, составляющих содержание правоотношения (которое возникло из договора), и о пунктах, образующих содержание текста договора. Не пора ли раз и навсегда договориться, что содержание договора - это система тех условий, на которых он заключен». В свете такого понимания и рассматривается содержание договора страхования.

В соответствии с п. 4 ст. 421 ГК РФ условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами.

Исходя из этого условия страхования подразделяются на:

1) установленные императивной нормой. Эти условия действуют независимо от того, включены ли они в текст договора или нет. Если в договор включены условия, противоречащие предписаниям императивной нормы, то действуют предписания императивной нормы;

2) предусмотренные соглашением сторон (договорные условия);

3) установленные диспозитивной нормой в случае, когда стороны своим соглашением не исключили ее применение либо не установили условие, отличное от предусмотренного в ней;

4) вытекающие из обычаев делового оборота.

Следовательно, источниками регулирования страхового отношения выступают: а) закон или иной нормативный правовой акт; б) договор; в) обычай

делового оборота. Из этого вытекает, что понятие «условия страхования» шире, чем понятие «условия договора страхования» - первые определяются не только договором, но и законом и обычаем делового оборота, вторые - только договором, т.е. соглашением сторон. Правда, в теории гражданского права существует и иная точка зрения, согласно которой условия договора подразделяются на: а) вытекающие из закона; б) установленные соглашением сторон.

Условия любого договора принято делить на существенные и несущественные. Существенными являются условия, по которым стороны должны достичь соглашения. Если стороны не достигнут по ним соглашения, договор считается незаключенным.

В соответствии с п. 1 ст. 432 ГК существенными являются следующие условия: а) о предмете договора; б) которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида; в) относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Исходя из сказанного, возникает вопрос, что является предметом договора страхования.

В целом, предметом договора страхования выступает само страхование, в том смысле, в каком употребляется этот термин в ст. 954 ГК, где применяется выражение «плата за страхование», либо в ст. 957 ГК, где говорится о «страховании, обусловленном договором страхований». То есть в данном случае под страхованием понимается некая деятельность страховщика, обусловленная договором и оплачиваемая страхователем. В этом смысле сутью страхования является страховая защита. Именно страховая защита в страховом правоотношении выступает тем «товаром», который «покупает» страхователь. Отсюда следует, что предметом договора страхования выступает страховая защита.

Именно в предмете договора, как первейшем существенном условии, находят выражение конкретные интересы сторон. Интерес страхователя - получение страховой защиты, т.е. сохранение определенного материального уровня жизни, интерес страховщика - получение платы за гарантированность страховой защиты.

Страховая защита как предмет договора страхования состоит из нескольких элементов и включает в себя:

1) при имущественном страховании и рисковом личном страховании - определение той опасности, в устранении вредоносных последствий которой страховщик окажет содействие страхователю; при обеспечительном личном страховании - определение того состояния жизни застрахованного, при котором ему будет оказано материальное обеспечение. Практически речь идет о том событии, которое будет рассматриваться в качестве страхового случая, наступление которого включает в действие механизм страховой защиты. Данное условие договора страхования показывает, в связи с чем осуществляется страховая защита;

2) определение форм и размеров страховой защиты. При этом под формами страховой защиты понимаются виды страховых выплат (страховое возмещение или страховая сумма), зависящие от вида страхования (имущественного или личного), а также выплат, осуществляемых в порядке превентивных мероприятий. К формам страховой защиты относятся и выплаты, производимые страховщиком в порядке возмещения расходов страхователя, произведенных в целях уменьшения убытков от страхового случая при имущественном страховании. Последние выплаты входят в число тех условий страхования, которые predeterminedены законом. Следовательно, в число условий самого договора страхования они не входят и соответственно не могут входить в состав его предмета. Что касается размеров страховой защиты, то речь идет не только о ставках и размерах страхового возмещения или страховой суммы, но и о факторах, влияющих или устанавливающих порядок определения размера страховой выплаты в виде страховой суммы, а в соответствующих случаях (при страховании имущества и предпринимательских рисков) - и страховой стоимости. Данное условие договора страхования устанавливает, в чем выражается страховая защита;

3) определение способа и сроков уведомления страховщика о наступлении страхового случая и о порядке и сроках выплаты страхового возмещения или страховой суммы. Данное условие договора страхования отвечает на вопрос: каков порядок осуществления страховой защиты. Говоря об этом условии, необходимо иметь в виду, что способ и сроки уведомления страховщика о наступлении страхового случая в общем-то предусмотрены ст. 961 ГК, которая содержит диспозитивную норму. Поэтому, если стороны в договоре страхования не установят условие, отличное от предусмотренного в ней, будет действовать порядок, установленный указанной статьей;

4) определение размера платы за страховую защиту, что практически означает условие о размере страховой премии. Данное условие показывает, сколько стоит страховая защита.

Что касается существенных условий страхования, которые идут в разряде «условий, названных в законе или иных правовых актах», то в данном случае действует ст. 942 ГК, которая дает перечень таких условий применительно к имущественному и личному страхованию.

При заключении договора имущественного страхования между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение:

1) об определенном имуществе либо ином имущественном интересе, являющемся объектом страхования. Следует сказать, что Гражданский кодекс не занимает достаточно четкой позиции в вопросе о том, что же представляет собой имущественный интерес страхователя, выступающий в качестве объекта страхования, и в данном случае отождествляет понятия «предмет» и «объект» страхования;

2) о характере события, на случай наступления которого осуществляется страхование (страхового случая).

Отметим, что все виды имущественного страхования относятся к рисковому видам страхования. Поэтому событие, на случай которого

осуществляется имущественное страхование, должно носить по отношению к объекту страхования вредоносный характер. Это означает, что описание страхового случая должно охватывать собой характеристику возможного вреда, который может быть причинен застрахованному предмету;

- о размере страховой суммы;
- о сроке действия договора страхования.

При заключении договора личного страхования между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение:

- о застрахованном лице;
- о характере события, на случай наступления которого в жизни застрахованного лица осуществляется страхование (страхового случая);
- о размере страховой суммы;
- о сроке действия договора.

Сопоставляя эти условия, можно отметить, что часть из них совпадают с теми, которые определяют, по мнению автора настоящей работы, предмет договора страхования. Однако за рамками, очерченными ст. 942 ГК, остались важнейшие для реализации интересов сторон условия. Речь идет в первую очередь о размерах страховой выплаты, порядке и сроках ее выплаты, а также - в необходимых случаях - о страховой стоимости. Эти условия, как относящиеся к предмету договора страхования, являются существенными.

Следует отметить, что обычно в литературе существенные условия договора страхования сводят к тем, которые перечислены в ст. 942 ГК. Причем даже утверждается, что этот перечень является исчерпывающим, и достижение соглашения по этим условиям делает договор страхования заключенным.

Такой подход нельзя признать правильным, так как эти условия относятся к разряду «существенных условий, названных в законе или иных правовых актах», что не является исчерпывающим перечнем данных условий помимо них существуют условия о предмете договора страхования, о которых шла речь выше, и те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. К числу последних относятся условия, включаемые в правила страхования и в стандартные формы договора (страхового полиса) по отдельным видам страхования, которые разрабатываются и применяются страховщиком или объединением страховщиков.

Спорным оказался вопрос о том, является ли условие о страховой премии, что означает условие о цене, существенным условием договора страхования. Некоторые авторы, ориентируясь на то, что в ст. 942 ГК нет упоминания о страховой премии, пришли к выводу, что это условие не является существенным для договора страхования.

По мнению других авторов, условие о цене является существенным условием любого возмездного договора. Данная точка зрения представляется правильной. И не только потому, что страхование (за исключением обязательного государственного страхования и страхования, осуществляемого в рамках общества взаимного страхования) является коммерческой

деятельностью, где плата за страхование выступает доходом страховой организации, но главным образом потому, что уплата страховой премии в силу ст. 957 ГК выступает фактором, который вводит договор страхования в силу. Кроме того, условие о страховой премии должно рассматриваться как существенное в силу того, что оно относится к предмету договора. В определении договора как имущественного, так и личного страхования говорится о том, что страхование осуществляется «за обусловленную договором плату (страховую премию)». Следовательно, если плата за страхование не «обусловлена договором», т.е. если размер платы не оговорен в договоре, страхование вообще не может состояться. Наконец, страхование всегда является платным - бесплатного страхования существовать не может. Страховые премии выступают источником формирования страховых резервов, за счет которых производится выплата страхового возмещения или страховой суммы. И в этом сущность обеспечения гарантий платежеспособности страховщика как субъекта страхового обязательства. Нет страховых премий - нет того источника, за счет которого страховщик может осуществить страховую защиту. Поэтому условие о страховой премии не может не быть существенным условием договора страхования.

В целом, содержание договора страхования таково.

Страховщик обязан:

1) выплатить страховое возмещение или страховую сумму при наступлении страхового случая. Страховое возмещение всегда должно соответствовать понесенным убыткам и не служить источником дохода. Страховщик возмещает страхователю понесенные им убытки, а не просто выплачивает установленную страховую сумму (исключением является личное накопительное страхование). Размер понесенных убытков страховщик определяет вместе со страхователем (хотя на практике страховщики это делают самостоятельно) исходя из всех существующих обстоятельств (ст. 947 ГК);

2) ознакомить страхователя с правилами страхования, разъяснить употребляемые в правилах специальные термины и конструкции;

3) хранить в тайне сведения, которые ему стали известны в результате его профессиональной деятельности о страхователе, выгодоприобретателе, застрахованном лице (ст. 946 ГК).

Страхователь обязан:

1) внести страховую премию своевременно, т.к. от этого зависит, состоится договор страхования или нет;

2) сообщить страховщику всю необходимую информацию (ст. 944 ГК);

3) сообщить страховщику о любых изменениях, влияющих на степень риска;

4) сообщить страховщику о наступлении страхового случая в сроки, установленные договором страхования, и способом, предусмотренным сторонами.

Список литературы

1. Алиев Р.Г. О некоторых аспектах осуществления взаимного

страхования в Российской Федерации // Территория науки. 2013. № 2. С. 214-217.

2. Белых В.С., Кривошеев И.В. Страховое право / В.С. Белых, И.В. Кривошеев. - М., 2002. с. 163

3. Блащенко Б.О. Правовое регулирование векселя как платежного и кредитного средства // Территория науки. 2014. Т 2. № 2. С. 130-135.

4. Высоцкая Л.В. О некоторых особенностях гражданско-правовой ответственности за нарушения в сфере оказания платных медицинских услуг // Территория науки. 2014. Т 1. № 1. С. 138-144.

5. Гура Г.М. Обязательное медицинское страхование: возможности и перспективы // Территория науки. 2014. № 6. С. 88-94.

6. Демидова Г.С. К вопросу о понимании содержания договора страхования // Юрист. 2006. № 10. С. 34.

7. Залесский В.В. Гражданское право: Учебник. Часть 2. Обязательственное право / Под ред. В.В. Залесского. М., 1998. Красавчиков О.А. Гражданско-правовой договор: Понятие, содержание и функции/ Антология уральской цивилистики. 1925 - 1989: Сборник статей. М., 2001.

8. Лободенко Ю.В. Современное состояние и перспективы развития добровольного страхования имущества физических лиц в России // Территория науки. 2014. Т 5. № 5. С. 119-138.

9. Митин С.С. История возникновения и развития страхования // Территория науки. 2014. Т 1. № 1. С. 158-165.

10. Митин С.С. Содержание договора страхования гражданско-правовой ответственности // Территория науки. 2015. № 4. С. 131-137.

11. Павлова В.А. Гражданско-правовые средства защиты прав и интересов потребителей // Территория науки. 2014. № 6. С. 107-112.

12. Садилов О.Н. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой / Отв. ред. О.Н. Садилов. М., 1996.

13. Уварова И.Ю. История развития правового регулирования страхования в России // Электронный архив открытого доступа Белгородского государственного университета. - Белгород, 2013.

Никулина Н.Н., Березина С.В.

*Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского,
г. Нижний Новгород*

Малышева С.А., Аржадеева Е.О.

*Территориальный фонд обязательного медицинского страхования
Нижегородской области, г. Нижний Новгород*

АКТУАРНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ: СУЩНОСТЬ, ХРОНОЛОГИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация: актуальность Федерального закона № 293-ФЗ обусловлена необходимостью создания нормативно-правовой основы осуществления актуарного оценивания, установления порядка разработки и утверждения

Федеральных стандартов. Авторами проанализирована хронология введения правовых документов, регулирующих актуарное оценивание и некоторые особенности их реализации.

Abstract: the relevance of the Federal Law № 293-FZ is caused by the need to create the right regulatory framework for the implementation of the actuarial assessment, establishing the order of development and approval of federal standards. The authors analyzed the chronology of the introduction of legal instruments governing the actuarial estimation, and some features of their implementation.

Ключевые слова: актуарная деятельность, актуарное оценивание, актуарное заключение.

Key words: actuarial activities, actuarial evaluation, the actuarial report.

Хронология правового регулирования актуарного оценивания. Работа над законом № 293-ФЗ требовала принятия новых нормативно-правовых актов, которые были подготовлены к 01.01.2015. Федеральный закон № 293-ФЗ был принят в конце 2013 года, но до его вступления в силу Федеральным законом от 21.07.2014 № 218-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» в него были внесены изменения, которые послужили началом формирования целенаправленной политики в области актуарной деятельности [2]. Нормативные документы, регулирующие актуарное оценивание представлены в таблице 1.

Оценивая достижения Закона №293-ФЗ можно отметить следующее:

- установление единой профессии актуария для всех сегментов финансового рынка, где может применяться их труд;
- определение объектов для проведения актуарного оценивания на регулярной основе, а именно: НПФ, страховые организации, общества взаимного страхования, тарифы по обязательным видам страхования;
- внедрение института ответственных актуариев, которые кроме актуарной квалификации должны пройти дополнительную аттестацию;
- организация профессии актуария через механизм саморегулируемых организаций (далее – СРО);
- единые требования к квалификации, стандартам деятельности, устанавливаемые единым мегарегулятором в лице Центрального Банка России.

В целом закон № 293-ФЗ является прогрессивным по международным меркам [1], в результате разработаны нормативные документы, способствующие успешной поэтапной его реализации за период 2014-2015 гг. Остановимся в данной статье на актуарном оценивании.

Обязательное актуарное оценивание. Актуарное оценивание - это вид актуарной деятельности по анализу и количественной, финансовой оценке рисков и (или) обусловленных наличием рисков финансовых обязательств, результатом является актуарное заключение. Есть два варианта проведения актуарного оценивания:

- на основании трудового договора, заключенного между работодателем и работником - субъектом актуарной деятельности, при этом в данном случае

работник может проводить актуарное оценивание только деятельности работодателя, за исключением случаев, когда в качестве заказчика такой оценки выступает Правительство РФ;

Таблица 1 - Документы, регулирующие актуарное оценивание

Наименование документа	Начало действия	Примечание
Указание Банка России от 20.01.2014 N 3176-У "О порядке формирования списка лиц, сведения о которых подлежат внесению в единый реестр ответственных актуариев без проведения аттестации"	17.02.2014	Указанный реестр представлен на официальном сайте Банка России
Указание Банка России от 21.07.2014 N 3332-У "Об установлении программы квалификационного экзамена для лиц, имеющих желание вступить в саморегулируемые организации актуариев"	17.08.2014	Утверждены следующие документы: - темы экзаменационных вопросов; - перечень нормативно-правовых актов и источников, используемых при подготовке по программе квалификационного экзамена
Указание Банка России от 25.09.2014 N 3392-У "О требованиях к стандартам и правилам саморегулируемых организаций актуариев, кодексу профессиональной этики"	03.11.2014	Утверждены следующие документы: - требования к стандартам СРО; - требования к правилам СРО; - требования к содержанию Кодекса профессиональной этики
Федеральный стандарт актуарной деятельности "Общие требования к осуществлению актуарной деятельности"	02.01.2015	Установлены требования к осуществлению актуарной деятельности
Приказ Банка России от 19.08.2014 N ОД-2168 "О Совете по актуарной деятельности"	19.08.2014	Установлены права, обязанности, функции, способы их реализации Советом
Указание Банка России от 06.11.2014 N 3435-У "О дополнительных требованиях к квалификации ответственных актуариев, порядке проведения аттестации ответственных актуариев"	11.01.2015	Утверждены квалификационные требования ответственных актуариев
Федеральный стандарт актуарной деятельности "Актуарное оценивание деятельности страховщика. Страховые резервы по договорам страхования иного, чем страхование жизни"	28.09.2015	Устанавливает требования к порядку проведения актуарных расчетов величины страховых резервов и проверке их адекватности обязательствам по договорам страхования иного, чем страхование жизни.

- на основании гражданско-правового договора об осуществлении актуарной деятельности, заключенного в простой письменной форме между заказчиком и субъектом актуарной деятельности.

Согласно новшествами, внесенным в п. 2 ст. 6 Закона РФ N 4015-1, по итогам каждого отчетного года деятельность страховой организации, общества взаимного страхования и других субъектов подлежит обязательному актуарному оцениванию. Актуарное заключение, подготовленное по итогам обязательного актуарного оценивания, представляется в орган страхового надзора (ныне единый мегарегулятор в лице ЦБ РФ) вместе с годовой бухгалтерской (финансовой) отчетностью, не позднее 1 июля года, следующего за отчетным годом.

По новому ФЗ «Об актуарной деятельности в Российской Федерации» актуарная деятельность представляет собой деятельность по количественному анализу и финансовой оценке рисков и (или) обусловленных наличием рисков финансовых обязательств, а также разработке и оценке эффективности методов управления финансовыми рисками. Законодательство РФ об актуарной деятельности не рассматривает объект оценки лишь только в части финансовых обязательств, а трактует его более широко, акцентируя внимание на необходимости оценки и эффективном управлении финансовыми рисками.

Финансовый риск – это деятельность по формированию и использованию финансовых ресурсов, управлению финансовыми потоками в условиях заведомо опасной среды, ставящей капитал организаций под угрозу. Типичными для современного российского бизнеса стали следующие риски: инвестиционный, процентный, кредитный, инфляционный, валютный, а в последнее время еще портфельный риск и риск ликвидности. Всего насчитывается семь видов финансовых рисков, из которых, на практике три вида риска подвергаются реальной оценке, а именно инвестиционной, кредитной и риска ликвидности.

Рассмотрим три выделенных выше вида риска (кредитный, инвестиционный и риск ликвидности) и попытаемся охарактеризовать по содержанию. Инвестиционный риск вызван возможной переоценкой эффективности инвестиционных решений и предполагает наличие убытков при убыточности проектов и отсутствие окупаемости финансовых вложений. Кредитный риск обусловлен возможностью невыполнения организацией своих финансовых обязательств перед кредиторами. Риск ликвидности связан с неожиданными изменениями кредитных и депозитных потоков, дефицитом денежных средств и отсутствием достаточного размера средств, необходимых для немедленного финансирования долговых обязательств.

Названные риски охватывают финансово-кредитные отношения и возникают по причине негативных изменений в показателях инвестиций, кредитов и активов организаций.

Вопрос состоит в следующем: какие именно финансовые риски станут объектом актуарной оценки в условиях вступления в силу с 1 января 2015 г. Федерального закона "Об актуарной деятельности в Российской Федерации"? На наш взгляд, наибольший практический интерес вызывает выработка решений, касающихся состава рисков, перечня инструментов оценки, нормативных критериев, с которыми будут сравниваться фактические результаты оценки [4]. Актуарная оценка базируется на принципах проведения

анализа риска в обычных условиях, но должна учитывать факт страхования отдельных активов и обязательств организации, подлежащей актуарному оцениванию.

Однако в научной литературе распространено мнение о том, что актуарными расчетами надо считать совокупность разработанных к настоящему времени математических методов построения страховых тарифов. На практике широко используется математический аппарат теории вероятностей и математической статистики, на основании которых строятся страховые тарифы [3]. Категория финансового риска здесь рассматривается под углом зрения оценки страхового риска. Этот аргумент основан на использовании терминологии, заимствованной из стандарта "МСФО № 19". Иногда под оценкой риска понимают определенную процедуру количественного или качественного определения величины риска. Этап качественной оценки сравнительно прост. Основная задача - определение возможных видов риска и факторов, влияющих на уровень риска при выполнении того или иного вида деятельности. На последующем этапе проводится количественная оценка риска, показателем риска выступает вероятность неудачи, которая может вычисляться с привлечением сложных статистических процедур.

В рассматриваемом законодательном акте отмечается необходимость использования математических и статистических методов для актуарной оценки.

Объекты обязательного актуарного оценивания. В соответствии с данным Федеральным законом объектом обязательного актуарного оценивания выступает:

- уполномоченного органа (согласно Федеральному закону от 02.11.2013 № 293-ФЗ - это Банк России) при разработке страховых тарифов по обязательному страхованию;
- негосударственных пенсионных фондов;
- страховых организаций, в том числе страховых медицинских организаций;
- обществ взаимного страхования.

Однако в соответствии с названным Законом могут быть установлены и иные органы (организации), деятельность которых станет объектом актуарного оценивания. Действия по актуарному оцениванию представлены на рис. 1.

Остается открытым вопрос о составе организаций, проводящих актуарное оценивание на добровольной основе; ясности по информационной базе, т.е. что выступает в качестве источников информации (бухгалтерская финансовая отчетность, статистическая отчетность, управленческая или налоговая отчетность)? Следует уточнить - по каким конкретно финансово-экономическим показателям надо осуществлять оценивание (по прибыли и рентабельности, кредиторской или дебиторской задолженности, финансовой автономии).

Выводы. Необходимость введения Федерального закона № 293-ФЗ обусловлена тем, что существующая законодательная база не обеспечивала

эффективного регулирования актуарного оценивания в России. Полноценная работа по введению данного закона потребовала принятия новых нормативных актов, подготовленных к 01.01.2015 г.

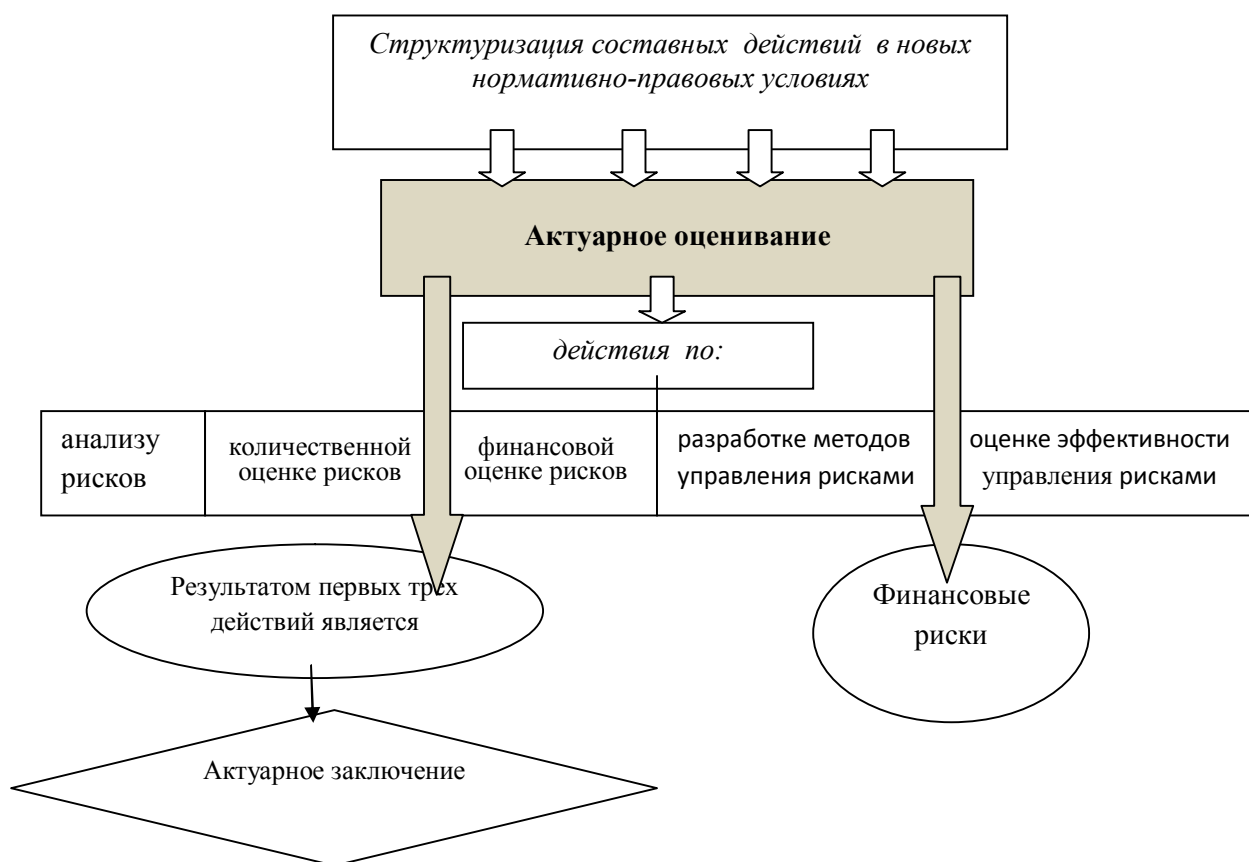


Рисунок 1 - Ключевые действия актуарного оценивания на современном этапе

1. Актуарное оценивание – это вид актуарной деятельности по анализу количественной, финансовой оценке рисков по принятым обязательствам.

2. В Федеральном стандарте определены «Общие требования к осуществлению актуарной деятельности».

3. Итоговым документом работы актуария является актуарное заключение, которое дополняется отчетом, по Федеральному стандарту определены требования и обязательно раскрывается информация.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об актуарной деятельности в Российской Федерации» № 293-ФЗ от 02.11.2013.

2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 218-ФЗ от 21.07.2014.

3. Никулина Н.Н. и др. Актуарные расчеты в страховании. Учебное пособие. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

4. Никулина Н.Н. Страховой менеджмент. Учебное пособие. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

Овчинникова Ю.С.

Института государства и права РАН, г. Москва

СТРАХОВЫЕ УБЫТКИ В ИМУЩЕСТВЕННОМ СТРАХОВАНИИ: ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

Аннотация: в данной статье рассмотрены проблемы определения понятия и размера страховых убытков, проанализирован состав страховых убытков в разных видах имущественного страхования. Автором предложены изменения в страховое законодательство.

Abstract: This article discussed problems of determination of a concept and the size of insurance losses. The author discussed structure of insurance losses in different types of property. The author suggested changes in the insurance legislation.

Ключевые слова: страхование, страховые убытки, страховщик, законодательство, понятие.

Keywords: insurance, insurance losses, insurer, legislation, concept.

Вопросы, связанные с правовой природой и расчетом страховых убытков весьма актуальны - это связано, прежде всего, с неудовлетворительным законодательным регулированием.

Данная проблема имеет несколько аспектов. Во-первых, в законодательстве должно быть четкое понятие страховых убытков. При этом в пункте 1 статьи 929 ГК РФ при определении договора имущественного страхования упоминается о «страховых убытках в застрахованном имуществе либо убытках в связи с иными имущественными интересами страхователя.» Однако в силу неопределенности данной формулировки можно говорить об отсутствии в законодательстве соответствующего понятия. По этой причине страховые убытки могут отождествляться с убытками, возмещение которых предусмотрено статьей 15 ГК РФ, - вместе с тем они имеют другую правовую природу.

Прежде всего, это объясняется тем, что убытки, предусмотренные статьей 15 ГК РФ, возникают вследствие нарушения субъективного права, тогда как страховые убытки - только вследствие наступления страхового случая в рамках страховых правоотношений. Следовательно, страховые убытки в имущественном страховании представляют собой имущественные потери, которые понес страхователь (выгодоприобретатель, застрахованное лицо) вследствие наступления страхового случая.

На практике расчет страховых убытков происходит, в том числе, по следующим экономическим критериям: реальный ущерб, стоимость восстановительного ремонта, утрата товарной стоимости, амортизация имущества. При этом под реальным ущербом следует понимать денежное выражение повреждения или полной гибели имущества - это экономическая категория, которую не стоит отождествлять с реальным ущербом по статье 15 ГК РФ. Дело в том, что реальный ущерб по статье 15 ГК РФ-это составная часть убытков, которые вправе требовать лицо, право которого нарушено, в то

время реальный ущерб в данном случае -это критерий, который используется для расчета страховых убытков при наступлении страхового случая.

В некоторых видах страхования судебная практика исходит из принципа восстановления имущества после наступления страхового случая. В этом случае учитывается не только реальный ущерб, но и расходы, которые необходимы для приведения имущества в состояние, в котором оно находилось до наступления страхового случая (восстановительный ремонт).

Так, к утрате товарной стоимости по ОСАГО относится как реальный ущерб, возникший в результате дорожно-транспортного происшествия, так и стоимость ремонта запасных частей (восстановительного ремонта) – пункт 29 Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами законодательства об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» [1]. Согласно п.41 Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами законодательства о добровольном страховании имущества граждан» [2]. утрата товарной стоимости представляет собой уменьшение стоимости транспортного средства, вызванное преждевременным ухудшением товарного (внешнего) вида транспортного средства и его эксплуатационных качеств вследствие дорожно-транспортного происшествия и последующего ремонта.

Во-вторых, в страховом законодательстве отсутствуют объективные критерии расчета страховых убытков. Речь идет о следующем. Для полноценной защиты страхового интереса необходимо, чтобы расчет страховых убытков был объективным - только в этом случае можно говорить о полноценной защите страхового интереса. К сожалению, при расчете страховых убытков нередко допускаются злоупотребления, что приводит к нарушению интересов страхователей (выгодоприобретателей). Так, нередко после наступления страхового случая по направлению страховщика проводится экспертиза, результаты которой могут быть необъективными. Ситуация осложняется тем, что именно страхователь (выгодоприобретатель) должен доказывать в суде наличие страхового случая и размер страховых убытков. При этом не исключением является и страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств-так, согласно ст.54 Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами законодательства об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» при разрешении спора о страховой выплате в суде потерпевший (выгодоприобретатель) обязан доказывать наличие страхового случая и размер убытков.

Особенно много проблем возникает при расчете амортизации имущества- в этом вопросе весьма часто ущемляются законные интересы страхователей (выгодоприобретателей). Суды руководствуются в данном вопросе пунктом 36 Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами законодательства о добровольном страховании имущества граждан» согласно которому, если при заключении договора добровольного страхования имущества страхователю предоставляется право выбора способа расчета убытков (без учета износа или с учетом износа застрахованного имущества),

при разрешении спора о размере страхового возмещения следует исходить из согласованных сторонами условий договора. В большинстве случаев это означает два варианта. В первом варианте (если страхователю не предоставлено соответствующее право выбора) страховщик определяет данное условие - в большинстве случаев с учетом износа и, таким образом, интересы страхователя могут быть нарушены. Во втором варианте (если страхователь согласился на условие договора с учетом износа) также можно говорить о нарушении интересов страхователей, поскольку в договоре, как правило, не предусматривается размер такого износа.

Что касается обязательного страхования, то здесь вопрос амортизационного износа также не урегулирован, а именно, отсутствуют нормы в соответствующих законах. При этом согласно п.19 ст.12 Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» [3] на комплектующие изделия не может быть износ свыше 50%. Однако это не решает проблему - в законодательстве должны быть нормы о степени учета износа в зависимости от различных факторов, например, срока эксплуатации, вида транспортного средства и т.д. Данный вопрос, на наш взгляд, должен быть урегулирован в единой методике на законодательном уровне при соблюдении интересов страховщика и страхователя.

Таким образом, объективность расчета страховых убытков, по нашему мнению, возможна при соблюдении следующих условий. Во-первых, расчет страховых убытков должен основываться не на отдельных нормах, а на разработанной методике. Желательно, чтобы на законодательном уровне была принята единая методика расчета страховых убытков с учетом специфики разных видов страховой деятельности.

Однако, к сожалению, за исключением некоторых видов страхования, в действующем страховом законодательстве отсутствуют методики расчета страховых убытков. Исключениями являются Положение о единой методике определения размера расходов на восстановительный ремонт в отношении поврежденного транспортного средства от 19.09.2014 № 432-П [4], а также Методика определения страховой стоимости и размера утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры [5].

Во-вторых, единая методика должна быть основана на принципах объективности расчета страховых убытков и учета интересов как страховщиков, так и страхователей (выгодоприобретателей).

В результате расчета страховых убытков определяется не только их размер, но и устанавливаются факты, которые имеют правовое значение. Речь идет об установлении юридических фактов полной гибели (утраты) или повреждения имущества, которые порождают разные правовые последствия. Так, в случае утраты (гибели) застрахованного имущества страхователь (выгодоприобретатель) вправе отказаться от своих прав на это имущество в пользу страховщика в целях получения от него страховой выплаты в размере полной страховой суммы (п.5 ст.10 Закона РФ «Об организации страхового

дела в РФ», ст.38 Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами законодательства о добровольном страховании имущества граждан»).

При повреждении имущества производится расчет страховых убытков. Специфику имеет повреждение застрахованного объекта недвижимого имущества, когда в результате страхового случая имущество не прекратило своего существования, но не может быть использовано в первоначальном качестве. В этом случае сумма страхового возмещения определяется как разница между страховой суммой и суммой от реализации страхователем остатков застрахованного имущества (п.39 Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами законодательства о добровольном страховании имущества граждан»).

При этом в законодательстве отсутствует более или менее четкое определение гибели (утраты) и повреждения имущества в результате страхового случая. Исключением в этом отношении является ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», согласно которому под полной гибелью понимаются случаи, при которых ремонт поврежденного имущества невозможен либо стоимость ремонта поврежденного имущества равна стоимости имущества на дату наступления страхового случая или превышает указанную стоимость (п.18 ст.12). Однако данное понятие может применяться только к страховым случаям по договорам ОСАГО. По нашему мнению, понятия гибели (утраты) и повреждения имущества должны быть установлены в законодательстве, а именно, в Законе РФ «Об организации страхового дела в РФ», в котором установлены правовые последствия гибели (утраты) имущества.

Весьма интересен вопрос состава страховых убытков в различных видах имущественного страхования. Так, при страховании имущества к страховым убыткам относятся расходы (или иначе-имущественные потери), которые связаны с утратой (гибелью) или повреждением имущества, а также с его восстановлением [6].

При страховании гражданской ответственности в состав страховых убытков входят как расходы, связанные с возмещением вреда, так и связанные с обеспечением возмещения вреда, а именно, с проведением экспертизы, с эвакуацией потерпевшего с места происшествия и. т.д.

При страховании гражданской ответственности за нарушение договора в состав страховых убытков входят расходы (имущественные потери) по возмещению убытков выгодоприобретателя, уплате страхователем неустойки и процентов в порядке ст.395 ГК РФ, уплате задатка - могут быть и другие формы договорной ответственности. Среди юристов существует точка зрения, что неустойка не должна входить в состав страховых убытков при страховании гражданской ответственности за нарушение договора. Данная позиция обосновывается тем, что неустойка, по мнению данных специалистов, не является видом договорной ответственности, а лишь штрафом, предусмотренным договором. Однако такие выводы не соответствуют правовой природе неустойки. По нашему мнению, неустойка является как способом обеспечения исполнения обязательства, так и формой ответственности по

договору. Следовательно, неустойка должна входить в состав страховых убытков при страховании гражданской ответственности за нарушение договора.

При страховании предпринимательских рисков в состав страховых убытков входят расходы, которые связаны с предпринимательской деятельностью страхователя, а именно, с нарушением своих обязательств контрагентами предпринимателя или с изменением условий такой деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам. При этом к страховым убыткам относятся не только расходы, но и неполученные предпринимателем доходы.

При страховании финансовых рисков в состав страховых убытков также входят как непредвиденные расходы страхователя (застрахованного лица), так и неполученные им доходы.

Таковы основные проблемы, возникающие при определении правовой природы и размера страховых убытков, будут ли они решены в законодательстве - покажет практика.

Список литературы

1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29 января 2015 г. № 2 «О применении судами законодательства об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» // РГ от 4 февраля 2015 г. № 6592(1).

2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27 июня 2013 г. № 20 «О применении судами законодательства о добровольном страховании имущества граждан» // РГ от 5 июля 2013 г. № 6121.

3. Федеральный закон от 25 апреля 2002 года № 40-ФЗ (ред. от 04. 11. 2014) «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» // РГ от 07. 05.2002. № 80.

4. Положение о единой методике определения размера расходов на восстановительный ремонт в отношении поврежденного транспортного средства от 19.09.2014 № 432-П // Вестник Банка России от 8 октября 2014 г. №93.

5. Приказ Минсельхоза России от 14.03.2013 № 133 «Об утверждении методики определения страховой стоимости и размера утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры» // РГ от 15.05.2013. № 101.

6. Дмитриев М.С. Правовые проблемы страховых убытков // Юридическая и правовая работа в страховании. 2008. № 2.

РАЗДЕЛ 8. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТРАХОВАНИЯ

Александрова О.А.

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА И СТРАХОВАНИЕ ДОХОДОВ ФЕРМЕРОВ США: ПРАКТИКА ДЛЯ РОССИИ

Аннотация: в статье рассматриваются программы стабилизации доходов американских фермеров, программы поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию, сельскохозяйственные программы по охране окружающей среды; программы обеспечения продовольствием и качества питания; программы развития сельской местности, которые реализуются в рамках государственной поддержки аграрного сектора США. Автором обозначены особенности российского закона об агростраховании.

Abstract: an article discusses the program of stabilization of the income of American farmers, programmes to support agricultural prices, agricultural programs on environmental protection; programs of food security and nutrition; program rural development that are being implemented in the framework of the state support of the agricultural sector of the United States. The author outlines the peculiarities of the Russian law on agricultural insurance

Ключевые слова: страхование, США, программа поддержки, выплаты/платежи фермерам, сельскохозяйственное страхование, закон, Российская Федерация.

Key words: insurance, USA, program support disbursements/payments to farmers, agricultural insurance, law, Russian Federation.

Сельское хозяйство всегда являлось достаточно рискованной сферой ведения бизнеса, в настоящее же время – это особенно актуально. По причине того, что ежегодно практически во всех уголках земного шара отмечаются те или иные природные аномалии, связанные как с природными факторами (изменение климата и др.), так и техногенными факторами (появление новых или активизация уже казалось бы забытых в прошлом времени болезней животных и растений и др.). В результате такой рискованной сельскохозяйственной деятельности средства, вложенные в сельхозпроизводство, могут не вернуться инвесторам, а организации оказываются в состоянии банкротства. Природа, с которой по объективным причинам не поспоришь, не жалеет даже достаточно опытных, хозяйственных, предприимчивых земледельцев. В таких случаях становится необходимым прибегать к помощи системы страхования посевов, сельхозживотных, зданий, сооружений, других объектов основных фондов и имущества сельскохозяйственных предприятий.

Сегодня в рамках вопроса о государственной поддержке страхования российских сельскохозяйственных товаропроизводителей, нам представляется возможным и достаточно полезным изучение опыта стран, оказывающих производителям продуктов питания поддержку, в т.ч. в сфере страхования рисков, со стороны государства, но, в то же время, не выходящих за рамки требований Всемирной торговой организации.

США являются страной, в которой много лет разрабатывались различные меры государственной поддержки и страхования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Черняков Б.А. отмечает: «Почти 70 лет свободное фермерство США работает в условиях государственного регулирования. Оно, наряду с технической, технологической и организационной перестройкой, стало не только важнейшим условием его успешного функционирования, но и причиной многих серьезных перемен в его структуре и финансово-экономическом состоянии». На данном этапе развития сельского хозяйства США агроотрасль характеризуется значительным ростом объемов производства, увеличением доходов фермеров и систематическим увеличением экспорта сельхозпродукции.

Продовольственная система США стабильно и по доступным ценам обеспечивает более чем 300-миллионное население страны продуктами питания. Ежегодно средний американец потребляет 120 кг мяса и мясных продуктов, 270 кг молока и молочных продуктов, 250 яиц, 60 кг картофеля, 126 кг овощей, 110 кг фруктов и ягод, 103 кг хлеба. Питательность среднего рациона составляет около 3800 килокалорий и 114 г протеина. При этом на покупку продуктов питания среднестатистические американцы расходуют в среднем 10% семейного бюджета.

Результаты американского сельского хозяйства свидетельствуют, что принципы государственной поддержки фермерских хозяйств, заложенные еще в законе США 2002 года «О безопасности фермеров и инвестициях на развитие сельских территорий», сработали достаточно результативно. Сельское хозяйство США продолжает достаточно успешно конкурировать на мировом рынке продовольствия.

Однако, ситуация в аграрном секторе в условиях ежегодно развивающейся мировой продовольственной конкуренции выдвигает перед американским правительством новые задачи. Так, с одной стороны, необходимо соблюдать правила Всемирной торговой организации, которая считает, что государственное регулирование цен и субсидирование сельского хозяйства препятствуют нормальной работе рынка, а, с другой стороны, необходимо сохранить поддержку фермерских хозяйств, без которой аграрный сектор любой страны в силу его большой зависимости от природно-климатических условий не может обеспечивать население страны продуктами питания по доступным ценам, работать рентабельно и оставаться конкурентоспособным.

Законодательство США предусматривает пересмотр аграрной политики страны примерно один раз за пять лет. Подготовкой проектов аграрных законов занимаются Министерство сельского хозяйства (USDA) и Конгресс США при

участии Президента и его администрации. Однако в обсуждении проектов аграрных законов участвуют фермеры, представители ассоциаций производителей, агробизнеса, ассоциации потребителей и др. Например, при подготовке сельскохозяйственного закона 2008 г. Министерство сельского хозяйства США провело в 2006 – 2007 гг. 52 форума в 48 штатах страны. На этих форумах фермеры высказали около 4 тыс. предложений и замечаний, которые составили фундамент сельскохозяйственного закона 2008 года, так как в них имелось немало ценной информации о слабых и сильных сторонах действующего аграрного законодательства США. Американские фермеры в целом поддерживали концепцию аграрного законодательства, заложенную в закон 2002 года «О безопасности фермеров и инвестициях на развитие сельских территорий», а также внесли конкретные предложения по корректировке ряда положений закона 2008 года.

Государственная политика США и своевременные действия федерального правительства демонстрируют постоянную заинтересованность государства в делах аграрного сектора экономики. В январе 2001 г. в более чем 150-страничном документе «Основные направления будущей сельскохозяйственной политики: роль государства в поддержке сельскохозяйственного производства» были изложены главные цели аграрной политики США, которые изложены в четырех пунктах:

- 1) производство в изобилии высококачественной сельскохозяйственной продукции по приемлемым ценам;
- 2) поддержание благоприятного экономического климата для фермеров;
- 3) поддержание семейной формы фермерского хозяйства как основы производственной системы;
- 4) обеспечение высокого уровня жизни для сельских жителей.

Подробнее остановимся на следующем вопросе: каким образом США осуществляют страхование доходов своих фермеров и государственное регулирование аграрного сектора экономики.

В настоящее время в США параллельно реализуется несколько государственных страховых программ по направлениям, ключевыми из которых являются:

- программы стабилизации доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, направленные на денежные выплаты непосредственно фермерам;
- программы поддержки цен: ценовая поддержка оказывается, если под действием установленных тарифов, тарифных квот, импортных пошлин и экспортных субсидий сельхозтоваропроизводители продают свою продукцию по более низким/высоким ценам;
- сельскохозяйственные программы по охране окружающей среды;
- программы обеспечения продовольствием и качества питания;
- программы развития сельской местности.

Можем предположить, что количество таких программ на государственном уровне еще будет увеличиваться.

1) Программы стабилизации доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Еще в аграрном законе США 2002 года были закреплены три базовые программы стабилизации доходов фермеров: прямые, циклические и кредитные выплаты. Все они рассчитаны на кукурузу, сою, пшеницу, рис, ячмень, овес, сорго, арахис и некоторые другие сельскохозяйственные культуры.

Прямые выплаты (direct payments) представляют собой фиксированные выплаты, размер которых не зависит от уровня цен, складывающихся на конкретный вид сельскохозяйственной продукции на рынке. Сумма денежных средств, выплачиваемая фермеру по данной программе в форме прямых платежей/субсидий, вычисляется по следующей формуле:

«85% базовой площади каждой культуры умножается на базовую урожайность и умножается на ставку прямого платежа, предусмотренного для определенной сельскохозяйственной культуры».

В качестве базовой урожайности принимается средняя урожайность определенной культуры за последние пять лет, а за базовую площадь принимается исторически сложившаяся посевная площадь, которая регулируется и контролируется Министерством сельского хозяйства США в соответствии с контрактом между фермером и министерством.

Такие ежегодные прямые выплаты обеспечивают американских производителей пшеницы, кормовых культур, риса, хлопка, масличных культур и арахиса стабильными доходами.

Предложения Министерства сельского хозяйства США по ставкам прямых платежей по каждой сельскохозяйственной культуре на 10 лет включая 2017 гг. приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Прямые платежи фермерам США за 1 т продукции, долл.

Культура	Ставка прямых платежей в 2007 г. (по закону 2002 г.)	Предложения Минсельхоза США		
		2008 – 2009 гг.	2010 – 2012 гг.	2013 – 2017 гг.
Пшеница	19,12	19,12	20,59	19,12
Кукуруза	11,02	11,02	11,81	11,02
Сорго	15,42	15,42	16,29	15,42
Ячмень	11,01	11,46	11,92	11,46
Овес	1,38	1,38	2,06	1,38
Соевые бобы	16,17	17,28	18,38	17,28
Рис	51,81	51,81	55,55	51,81
Хлопок	158,81	244,27	244,27	244,27
Арахис	39,69	39,69	42,57	39,69
Семена других масличных культур	17,63	17,63	18,89	17,63

В рамках программы «прямые выплаты» предполагается увеличивать ставки прямых платежей для начинающих фермеров в течение пяти лет на коэффициент 1,2. Это вызвано тем, что начинающие фермеры испытывают

большие финансовые трудности, связанные с покупкой земли и сельскохозяйственной техники. Также необходимость увеличения государственной поддержки лицам, начинающим вести фермерское хозяйство, продиктована старением большего состава американских фермеров. Средний возраст фермеров 65 лет. Например, в 2002 г. в хозяйствах с годовым объемом реализации сельскохозяйственной продукции 10 тыс. долл. и выше работало менее 7% фермеров в возрасте до 35 лет, в 1982 г. такого возраста было зарегистрировано 19% фермеров. Процесс старения фермеров вызывает определенные опасения у правительства США. По расчетам Министерства сельского хозяйства США, прямые правительственные субсидии поколению молодых фермеров возрастут в течение следующих 10 лет на 250 млн. долл.

Циклические платежи (counter cyclical program payments) являются дополнительными выплатами и призваны обеспечить дополнительный доход сельским товаропроизводителям в периоды очень резкого снижения рыночных цен на их продукцию. Поэтому американские фермеры получают данные выплаты только в годы, когда рыночная цена оказывается ниже определенного правительством уровня цен. Расчет циклических платежей осуществляется на основании уровня производства (на основе многолетних данных об урожайности и посевных площадях), сложившегося за предыдущие годы. Размер выплаты за единицу продукции зависит от средней цены на рынке за последний год.

Сельскохозяйственный закон США 2008 г. предусматривает сохранение выдачи фермерским хозяйствам залоговых платежей за непроданную продукцию. Программа залоговых ставок впервые была одобрена законом 1937 г. «О регулировании сельского хозяйства». С тех пор эта программа модернизировалась в соответствии с требованиями рынка.

Кредитные выплаты/залоговые платежи (loan deficiency payments) осуществляются если рыночные цены упадут ниже залоговых ставок, установленных федеральным правительством. Выдача залоговых кредитов фермерским хозяйствам производится Корпорацией по товарному кредиту, последняя является агентством в составе Министерства сельского хозяйства США. Чтобы фермеру предоставили такую выплату, на момент подачи заявки у него должна быть произведенная сельскохозяйственная продукция. Если к данному моменту он уже передал право собственности на определенное количество продукции другому лицу, то фермер уже не имеет права на получение средств от федерального правительства.

Изъятие продукции с продажи уменьшает рыночное предложение, что ведет к повышению рыночных цен. Фермеры, получившие залоговые кредиты за непроданную продукцию, обязаны хранить ее до тех пор, пока рыночные цены не поднимутся выше установленных залоговых ставок. Если рыночная цена поднимется выше залоговой ставки, фермер может продать продукцию и вернуть Корпорации по товарному кредиту полученный кредит вместе с процентами.

Еще в 2002 г. сельскохозяйственный закон установил стабильные залоговые ставки за непроданную пшеницу, кукурузу, сорго, ячмень, овес, рис,

хлопок, соевые бобы и подсолнечник. Сельскохозяйственный закон 2008 г. сохранил существующий порядок предоставления и возврата залоговых кредитов. При этом обновленное законодательство расширило список сельскохозяйственных культур, под продукцию которых выдаются залоговые кредиты, изменило порядок определения их посевных площадей, уменьшило уровень залоговых ставок.

Залоговые ставки за непроданную продукцию устанавливаются не только на виды растениеводческой продукции, но и на животноводческую продукцию. По своей экономической сути такие ставки являются минимальной гарантированной ценой на продукцию.

В течение многих десятилетий власти США субсидируют производство молока. Принимаемые программы по поддержке цен на молоко обеспечивают высокие стабильные доходы молочной отрасли. Благодаря государственной поддержке кооперации и возросшему профессионализму фермеров в США созданы самые крупные в мире молочные фермы. По данным Министерства сельского хозяйства США, в 2006 г. 51,6% всего молочного стада было сосредоточено на фермах, имеющих по 500 и более молочных коров. Около 80% фермерских хозяйств США, занятых производством молока, имеют не более 100 коров, а их вклад в производство молочной продукции составляет 27%. В мелких молочных фермерских хозяйствах, имеющих от 1 до 29 коров, содержалось 1,2% всего поголовья молочных коров страны.

Американские фермеры считают, что действующая программа по поддержке цен на молоко – *«страховые выплаты производителям молочных продуктов» («MILC»)* – обеспечивает страхование от убытков в зависимости от колебания цен на молоко и является важным инструментом поддержки доходов фермерских хозяйств. Владельцы молочных хозяйств получают компенсацию при условии, что среднемесячная цена на молоко падает ниже установленного уровня. Так, данная программа по поддержке цен на молоко предоставляет фермерам возможность получать платежи от государства, если цена на молоко первого класса жирностью 3,67% в любом месяце года оказывается ниже 0,373 долл. за 1 кг. Например, если цена молока падает до 0,260 долл. за 1 кг, разница составляет 0,113 долл. Однако эта разница не выплачивается в полном размере. И в настоящее время эти выплаты покрывают не более 2,4 млн. фунтов (1,1 млн. кг) молока в год на одно хозяйство, что является приблизительной производительностью стада в 135 голов. В 2017 г. уровень платежа составит до 20% разницы в цене.

Исходя из этого, Министерство сельского хозяйства США в следующем десятилетии предлагает сохранить действующий механизм поддержки цен на молоко, несколько изменив порядок начисления субсидий. Платежи намечается проводить не по фактическому объему производства молока текущего года, а за 85% среднего объема за последние три года, с тем, чтобы не стимулировать фермеров к увеличению производства молока в текущем году. Установлен лимит производства молока, за который будут производиться платежи, в объеме 2,4 млн. фунтов (1090 т) на хозяйство. Эти изменения позволят, по

расчетам специалистов, увеличить платежи фермерам за производство молочной продукции в следующем десятилетии на 793 млн. долл.

По правилам ВТО все виды государственных субсидий распределяются по трем корзинам: «желтая корзина», «голубая корзина» и «зеленая корзина». В «желтую корзину» включаются субсидии, которые стимулируют текущее производство сельскохозяйственной продукции и регулируют цены. Любые субсидии государства, которые ограничивают производство сельскохозяйственной продукции, относятся к «голубой корзине» мер. В настоящее время не существует лимитов на выплату субсидий «голубой корзины». «Зеленая корзина» включает прямые платежи, субсидирование исследований, охрану природной среды и программ по развитию сельских территорий. Сумма субсидий «зеленой корзины» также не ограничивается ВТО.

«Изюминка» США присутствует также и правилах ВТО. США активно участвуют в формировании политики ВТО. При этом, подгоняя или заменяя собственные программы под требования ВТО, США «сочиняют» такие условия для других стран-участниц ВТО, которые позволяют американским фермерам активно завоевывать новые сегменты мирового рынка.

Как было указано выше, аграрные законы США предусматривают и реализуют мероприятия по стабилизации доходов фермеров: осуществляются прямые выплаты, циклические и залоговые платежи. Но данные платежи рассчитываются на основании 85% среднего объема производства сельскохозяйственной продукции за последние три года, что не стимулирует фермеров увеличивать производство той или иной продукции в текущем году, и такие платежи никак не связаны с прямым регулированием цен на сельхозпродукцию.

Таким образом, хотя субсидии, входящие в «голубую» и «зеленую корзины» прямо не связаны со стимулированием роста производства сельскохозяйственной продукции, по нашему мнению, эти платежи косвенно способствуют развитию экономики сельского хозяйства США. Поэтому валовые сборы сельскохозяйственных культур постоянно растут, несмотря на меры, принимаемые по ограничению производства продукции.

На наш взгляд, расчет денежных выплат фермеру на уровне 85% от объема производства продукции, - это удачная законодательная мера, позволяющая правительству США субсидировать сельское хозяйство без каких-либо ограничений, с тем, чтобы поддерживать его высокую конкурентоспособность на внутреннем и мировом рынках.

II) Программы поддержки цен.

В США наряду с программами стабилизации доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей применяются *программы поддержки цен.*

Поддержка цен на молочные продукты осуществляется с помощью *программы целевых закупок.* Корпорация по товарному кредиту закупает у производителей предложенный объем продукции (сливочное масло, сыр, обезжиренное молоко и др.), отвечающий ряду требований, по специальным

закупочным ценам. Они устанавливаются с таким расчетом, чтобы средние затраты на производство молока были не меньше закупочной цены, составляющей примерно 9,9 долларов за 100 фунтов (45,36 кг). При необходимости министр сельского хозяйства США вносит изменения в систему этих цен.

В ближайшие годы в 48 штатах США продолжится действие программы поддерживающих цен на молоко, закупаемое государством для обновления запасов сыров, масла и обезжиренного сухого молока. В соответствии с этой программой цена на молоко будет поддерживаться на уровне 0,218 долл. за 1 кг путем федеральных закупок молочных продуктов. Государственные закупки варьируют из года в год в зависимости от спроса и предложения. По своему экономическому содержанию поддерживающая цена (0,218 долл. за 1 кг молока) является минимальной гарантированной ценой на молоко.

Предполагается, что в последующие годы средние фактические цены на молоко значительно превысят поддерживающую цену и только незначительные объемы молока будут изыматься с рынка для производства сыров, масла и обезжиренного сухого молока с помощью поддерживающей цены.

Таким образом, помощь, оказываемая государством фермерским хозяйствам, уменьшает рыночные риски, спасает многие фермерские хозяйства от банкротства и способствует повышению конкурентоспособности американского сельского хозяйства.

Американская политика поддержки цен на сахар включает в себя *тарифные квоты, программы распределения рыночных квот, а также программы ссуд для поддержки рыночных цен.* Тарифные квоты и распределение рыночных квот позволяют контролировать внутреннее предложение с целью стабилизации цен. Товарные ссуды дают возможность производителям сахара передавать заложенную продукцию государству, если залоговая ставка достигает 18 центов за фунт (454 грамма) и сумма процентов оказывается выше рыночной цены на сахар.

Система тарифов и тарифных квот обеспечивает поддержку цен на товары путем введения ограничений на импорт продукции, цены на которую ниже внутренних. Подобные меры играют незначительную роль. Так как среди членов ВТО, где средний размер тарифов на ввоз сельхозпродуктов составляет 12%, Соединенные Штаты устойчиво входят в число стран с самыми низкими средними тарифами. Исключениями являются молоко и молочные продукты, табак, сахар и его заменители. В США всего несколько сельскохозяйственных тарифов, превышающих 100%, и относительно небольшое количество тарифных квот на импорт арахиса, табака, говядины, молока и молочных продуктов, сахара, хлопка.

Экспортные субсидии выделяются США в ограниченных масштабах в рамках двух программ: *стимулирования вывоза молока и молочных продуктов (DEIP)* и *совершенствования экспорта (EEP)*. По этим программам экспортерам предоставляются денежные выплаты или товарные сертификаты на продукцию, принадлежащую государству. Экспортные компании получают возможность реализовывать товары на рынках ряда стран по ценам ниже рыночных цен

США. Начиная с 1996 г., система ЕЕР применялась только при ввозе домашней птицы. Программа DEIP действует при экспорте обезжиренного сухого молока, сыра, а также – в меньшей степени – сливочного масла в рамках соглашений ВТО.

Прочие товарные программы. Поддержка производителей сельхозпродукции включает *субсидии для страхования урожая и доходов фермеров*, а также *программы по оказанию помощи при бедствиях*, т.е. если агропроизводители понесут непредвиденные убытки из-за неблагоприятных погодных или рыночных условий. *Программа оказания помощи фермерам, потерпевшим убытки от торговых операций*, призвана поддержать сельхозтоваропроизводителей, доказавших, что пострадали от конкуренции с более дешевыми импортными товарами.

Фермеры, возделывающие многие сельскохозяйственные культуры, имеют возможность *застраховать урожай и доходы* по субсидированным ставкам. При этом обеспечивается выплата компенсаций в соответствии с размерами понесенных убытков. По программе «*Страхование урожая*» средства выделяет федеральная корпорация страхования урожая Министерства сельского хозяйства США, которая осуществляет страхование урожая фермеров от стихийных бедствий. Частные страховые компании заключают подобные договоры непосредственно с фермерами. Часть страховых премий, включающая в себя страховые взносы сельхозтоваропроизводителей и операционные затраты частных страховых компаний, субсидируется государством.

Программы по оказанию помощи при бедствиях обеспечивают прямые выплаты производителям сельхозпродукции, когда они терпят убытки вследствие неблагоприятных погодных или экономических условий. В некоторых случаях американским фермерам, получившим компенсационные выплаты по этой программе, вменяется в обязанность в дальнейшем оформлять контракт на страхование урожая.

Программа оказания помощи фермерам, потерпевшим убытки при торговых операциях стала реализовываться в США с 2004 г. Для подтверждения своих прав на получение помощи группе сельхозтоваропроизводителей необходимо предъявить доказательства того, что в течение последнего года их цены не превышали 80% от средней цены на соответствующий вид продукции за последние 5 лет. Кроме того, Служба международных сельскохозяйственных связей Министерства сельского хозяйства США должна подтвердить, что увеличение импортных поставок аналогичных видов конкурентоспособной продукции существенно повлияло на процесс снижения цен. Каждый производитель, подающий заявку на помощь, обязан также доказать, что в текущем сельскохозяйственном году его доходы оказались ниже, чем в предыдущем. Последний критерий (по доходам) является главной причиной того, что существенная часть средств, выделенных для реализации этой программы, не используется.

III) Сельскохозяйственные программы по охране окружающей среды.

В настоящее время экологические программы США призваны решать проблемы, связанные с изменением структуры сельхозпроизводства. Самыми крупными являются: *Программа сохранения земельных резервов* и *Программа стимулирования улучшения качества окружающей среды (EQIP)*, которые реализуются в последние два десятилетия. На охрану окружающей США планируют потратить в предстоящем десятилетии 7,8 млн. долл.

Программа сохранения земельных резервов проводится на добровольной основе. Владельцам сельскохозяйственных угодий предлагается на 10 – 15 лет исключить из сельскохозяйственного оборота площади, сильно подверженные эрозии, а также другим экологическим рискам. В течение этого периода фермеры получают денежную компенсацию за выведение земель из оборота, их обязательное залужение, а также на проведение определенных экологических мероприятий. В программу включено около 34 млн. акров (3,4 % или 14 млн. га) от общего объема (1 млрд. акров, или 419 млн. га) сельхозугодий США.

Программа стимулирования улучшения качества окружающей среды (EQIP) направлена на оказание технической и финансовой поддержки производителям сельхозпродукции, заботящимся об охране природных ресурсов. С участниками EQIP заключаются контракты максимум на 10 лет, дающие право на получение «стимулирующих» денежных выплат и частичное возмещение расходов. Сумма ежегодных затрат на реализацию этой программы приблизилась к 1 млрд. долларов.

IV) Программы обеспечения продовольствием и качества питания.

Программа продовольственных купонов является крупнейшей в США национальной программой обеспечения продовольствием малоимущих слоев населения. Данная программа также поддерживает спрос на американские продовольственные товары. Участникам программы выделяются льготные купоны, с помощью которых можно приобретать продукты в специальных магазинах. В среднем каждый месяц программа охватывает более 20 млн. малоимущих американцев.

Программа дополнительного питания для женщин, грудных младенцев и детей предусматривает предоставление продуктов для улучшения рациона питания малоимущим женщинам, грудным младенцам и детям в возрасте до 5 лет, из-за недостаточности питания принадлежащим к "группам риска", различные программы обучения системам здорового питания. Ежемесячно программа охватывает около 8 млн. человек, в числе которых почти половина младенцев, родившихся в США.

Министерство сельского хозяйства США осуществляет деятельность в рамках четырех ведущих программ по продовольственной помощи, направленных на обеспечение продовольственной безопасности детей. Примерно 1/4 затрат министерства на внутригосударственную продовольственную помощь составляют суммарные расходы на *Программу школьных завтраков*, *Национальную программу школьных обедов*, *программы питания детей и взрослых*, а также *летнего питания*.

V) Программы развития сельской местности.

Нужды сельских общин все в большей степени определяются развитием промышленности. Основной задачей законодателей и практиков стало создание в сельской местности рабочих мест, не связанных с фермерской деятельностью, а также обеспечение и поддержка жизнеспособности провинциальных городских поселений. Законодательные акты правительства США направлены также на снижение структурной бедности в сельской местности (структурная бедность – ситуация, при которой бедные слои населения не в состоянии накопить ресурсы для выхода из нее), развитие предпринимательства, внедрение новейших разработок в области информационных технологий. Последнее необходимо для того, чтобы жители отдаленных сельских районов получили возможность пользоваться услугами служб дистанционной медицины и систем заочного (дистанционного) образования.

Согласно американскому федеральному закону 2008 г., значительно увеличились инвестиции, направленные на развитие сельских территорий, реконструкцию и модернизацию сельской инфраструктуры, строительство водопроводов, канализационных систем, ремонт и строительство жилья в сельской местности, а также сельских дорог. По федеральному закону 2008 г. намечалось реконструировать 1283 сельских больниц; на данные цели направлено 85 млн. долл. Помощь по программам на развитие сельской инфраструктуры в форме льготных займов, грантов и технического содействия составила около 530 млн. долл.

В рамках сельскохозяйственной политики США финансирование программ продовольственной помощи составляет 68%, товарных программ – 21, экологических – 5, других – 6%.

Подводя итог можно отметить, что сегодня США остаются страной с довольно высоким уровнем государственного субсидирования сельского хозяйства.

Аграрный сектор США поддерживается рядом государственных программ. Основными являются программы поддержки доходов и цен, нацеленные на стабилизацию положения фермеров в условиях риска, присущего сельскохозяйственному производству. Так, доля государственных субсидий в чистом денежном доходе американских ферм составляет 25 – 35%, а по отдельным зерновым культурам в неблагоприятные годы удельный вес правительственных платежей в чистом доходе ферм колеблется от 60 до 100%. Другие программы направлены на охрану и улучшение состояния окружающей среды в отрасли, а также помогают фермерам более эффективно реализовывать произведенную продукцию. Аграрная политика США включает также программы: поддержки сельских общин путем развития инфраструктуры в сельской местности, продовольственной помощи малоимущему населению, а также продовольственного обеспечения детей и престарелых.

Многие программы идут вне рамок федерального правительства США, т.е. на уровне отдельных штатов. На научные исследования США выделяют 7 млрд. долл. в год, из них 4 млрд. долл. тратит частный сектор, остальное – федеральное правительство (2,5 млрд. долл.), либо местные власти. На развитие сельских территорий Министерство сельского хозяйства США расходует около

3 млрд. долл. в год. На консалтинговые услуги федеральным правительством выделяется 430 млн. долл., штатами – 1,4 млн. долл.

Аграрный сектор США вступил в новый век как один из наиболее эффективных секторов экономики. Он обеспечил стране продовольственную безопасность и лидерство в мировой торговле сельскохозяйственными товарами. Таким образом, опыт развития сельского хозяйства США может быть полезен для укрепления позиций российского сельского хозяйства на национальном уровне (как отрасли экономики), так и на внешнеторговом рынке.

В большинстве стран мира система аграрного/сельскохозяйственного страхования себя зарекомендовала достаточно убедительно, чего нельзя отметить о Российской Федерации. В нашей стране аграрное страхование, по нашему мнению, находится в стадии становления с принятием 25 июля 2011 г. Федерального закона № 260-ФЗ (в ред. от 23.05.2016 г.) «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства».

К моменту принятия российского закона об агростраховании № 260-ФЗ, уже практически во всех аграрных мировых государствах (США, Индии, Китае, ряде стран ЕС, Турции и др.) работали системы страхования сельхозрисков, поддерживаемые государством. Во всем мире период начала работы систем агрострахования пришелся в основном на конец 1990-х – середину 2000-х годов. В России же рассуждения о необходимости организации системы агрострахования велись еще с конца 1990-х годов, но первоначальные условия и реальная практика страхования агрорисков при условии государственной поддержки не были законодательно закреплены, не имели системного характера, были плохо регламентированы, а объемы субсидий, выделяемых правительством на страхование аграрного сектора, однозначно были недостаточными. Политическое решение о создании российской единой системы агрострахования было принято лишь после масштабной засухи летом 2010 года, нанесшей ущерб на сумму свыше 41 млрд. руб., который тогда полностью лег на бюджет страны.

К особенностям российского закона об агростраховании № 260-ФЗ представляется возможным отнести следующие:

I) государственная поддержка оказывается только при страховании катастрофических сельскохозяйственных рисков в растениеводстве и животноводстве.

Государственная поддержка в растениеводстве осуществляется при страховании рисков утраты/гибели урожая сельскохозяйственных культур, в т.ч. урожая многолетних насаждений, утраты/гибели посадок многолетних насаждений в результате воздействия таких событий:

1) воздействие опасных для производства сельхозпродукции таких природных явлений как: атмосферная, почвенная засуха, суховеи, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, наводнение, подтопление, паводок, оползень, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар;

2) проникновение и/или распространение вредных организмов, если такие события носят эпифитотический характер;

3) нарушение электро-, тепло-, водоснабжения в результате стихийных бедствий при страховании сельхозкультур, выращиваемых в защищенном грунте или на мелиорируемых землях.

Государственная поддержка в животноводстве осуществляется при страховании рисков утраты/гибели сельскохозяйственных животных в результате воздействия таких событий:

1) заразные болезни животных, включенные в перечень, утвержденный уполномоченным органом, массовые отравления;

2) стихийные бедствия: удар молнии, землетрясение, пыльная буря, ураганный ветер, сильная метель, буран, наводнение, обвал, лавина, сель, оползень;

3) нарушение электро-, тепло-, водоснабжения в результате стихийных бедствий, если условия содержания сельхозживотных предусматривают обязательное использование электрической, тепловой энергии, воды;

4) пожар.

II) Переход к единому объединению агростраховщиков.

Начиная с 2016 года страховая организация не сможет заключать договоры агрострахования с государственной поддержкой, если страховая организация не будет членом объединения страховщиков, последняя является некоммерческой корпоративной организацией. В свою очередь требования к работе объединения страховщиков достаточно жесткие, что позволит государству в большей степени влиять на деятельность такого объединения. С другой стороны, национальный союз агростраховщиков достаточно внимательно следит за дисциплиной своих членов с начала действия закона об агростраховании.

III) Страхование личных подсобных хозяйств населения не субсидируется государством.

IV) Отсутствие государственной поддержки при сельскохозяйственном страховании рисков российских крестьянских (фермерских) хозяйств.

В работе с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами имеется проблема следующего характера: формально они подходят под определение российского закона о господдержке агростраховании № 260-ФЗ, но органы государственной статистики принимают от них отчетность 1 раз в 5 лет. Поэтому может возникнуть следующая ситуация: когда убыток у фермера возник, а подтверждающий официальный документ об уровне урожайности он представить не может. В описанном случае проблема формально возникает не из-за закона, а из-за методик оценки убытков, утверждаемых соответствующим профильным органом власти. Таким образом, формально страхование рисков с государственной поддержкой сегодня доступно, но, к сожалению, только сельскохозяйственным предприятиям, отчитывающимся по форме федерального статистического наблюдения № 29-СХ «Сведения о сборе урожая сельскохозяйственных культур».

V) Ограниченность сумм субсидий, полученных субъектами РФ.

В комментарии к закону № 260-ФЗ имеется оговорка, что сельхозтоваропроизводителю следует знать о том, что размеры компенсационных выплат на оплату страхового взноса ограничены суммой субсидий, полученных субъектом РФ, а те, в свою очередь, ограничены бюджетом РФ. Поэтому возможна следующая ситуация: к моменту обращения сельхозпроизводителя за компенсацией необходимые средства будут отсутствовать. Тогда страхователю нужно заплатить полную сумму страховой премии. Он может расторгнуть договор, заключенный на условиях с государственной поддержкой, но уплаченная часть ему возвращена уже не будет, что является достаточно жестким условием. К сожалению, права расторгнуть договор, заключенный на условиях с государственной поддержкой, ни у агрария, ни у страховой компании нет – такой договор заключается с условием запрета на расторжение, так как это прямое требование закона № 260-ФЗ о господдержке сельскохозяйственного страхования.

Представляется возможным отметить, с выходом Федерального закона № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» Российская Федерация делает определенные положительно направленные шаги в сфере агрострахования с государственной поддержкой. Данному документу присущи особенности, нивелировать которые позволит дальнейшая практическая реализация системы агрострахования с учетом российских особенностей государственного регулирования экономики и поддержки отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей. При этом аграрная экономика США и меры ее государственного регулирования, в т.ч. по направлениям страхования, могут служить определенным ориентиром для России.

Список литературы

1. Александрова О.А. Страхование доходов фермеров и государственное регулирование аграрного сектора экономики США: опыт и возможности для России // Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы развития: Материалы Международного страхового форума (8 – 9 июня 2011 г., Пермь) / гл. ред. И.Ю. Макарихин; отв. ред. М.Ю. Молчанова; Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2011. – С. 141-153.
2. Александрова О.А. Развитие аграрной экономики Соединенных Штатов Америки // Монография. – Уфа, 2011. – 100 с.
3. Александрова О.А. Господдержка аграрной экономики США // Финансы. 2012. № 3. С. 67-71.
4. Магомедов А.-Н., Оверчук Л., Оверчук А. Государственное субсидирование как фактор повышения конкурентоспособности сельского хозяйства США // АПК: экономика и управление. 2007. № 8. С. 61 – 65.
5. Черняков Б.А. Американское фермерство: XXI век // Монография. – М.: «Художественная литература», 2002. – 400 с.
6. Министерство сельского хозяйства США [Электронный ресурс] // USDA, 2016. – Режим доступа: <http://www.usda.gov>.

7. Федеральный закон от 25.07.2011 № 260-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс, 1997 – 2016. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

Базанов А.Н.

Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ «ЗЕЛеной КАРТЫ»

Аннотация: в статье рассмотрена трансформация международной системы «зеленой карты» с момента ее образования в 1949 г. до наших дней. Особое внимание уделяется вопросу о вступлении России в систему «зеленой карты», преимуществ и особенностей системы применительно к российскому страховому рынку.

Abstract: The article deals with the transformation of the "green card" of the international system since its inception in 1949 to the present day. Particular attention is paid to the question of Russia's accession to the system of "green card", advantages and features of the system in relation to the Russian insurance market.

Ключевые слова: страхование гражданской ответственности, система «зеленой карты», «желтые карты», страховщик, автовладелец, ущерб.

Key words: liability insurance, the system of "green cards", "yellow card", the insurer, the car owner, the damage.

«Зеленая карта» - полис страхования гражданской ответственности иностранного автовладельца на территории стран - членов бюро «зеленой карты» [1]. Название «зеленая карта» происходит от цвета бумаги (картона), на которой она печатается. Зеленый цвет символизирует свободный проезд.

Подавляющее число стран Западной Европы, некоторые государства Северной Африки и Ближнего Востока после Второй мировой войны ввели на своих территориях обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств перед третьими лицами. Эти же страны в 1949 г. подписали соглашение о введении международной системы страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (системы «зеленая карта»). 1 января 1953 г. система «зеленая карта» начала действовать на территории стран-членов соглашения. Основным побудительным мотивом ее создания явилась ситуация, когда владелец транспортного средства, зарегистрированного в одной стране, причинял ущерб третьим лицам на территории другого государства. В основу соглашения были заложены два основных постулата [2]:

1) ни один пострадавший в результате ДТП не должен находиться в худшем положении из-за того, что виновным в происшествии является иностранец;

2) ни одно транспортное средство, пересекающее государственную границу, не должно быть задержано из-за того, что ее владелец обязан выполнить страховые предписания страны, в которую он въезжает.

После развала социалистической системы к соглашению по «зеленой карте» присоединились бывшие социалистические страны, а с распадом СССР Эстония, Латвия, Белоруссия, Украина и Молдавия. Позднее - Литва, в 2009 г. - Россия и в 2016 г. - Азербайджан. Из неевропейских государств на сегодня в систему входят Израиль, Иран, Тунис и Марокко. На 1 октября 2016 г. в систему «зеленой карты» входят 47 государств. Не действует соглашение на территории самопровозглашенной республики Косово, на турецкой части острова Кипр.

Россия долго не вступала в соглашение по "зеленой карте", потому что, во-первых, Закон РФ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" вступил в силу только с 1 июля 2003 г., а, во-вторых, для вступления в систему требуется наличие определенных финансовых гарантий, например, размещение депозита в банке одной из стран Евросоюза в размере, пропорциональном числу зарегистрированных транспортных средств в стране. В 2008 г. Россия выполнила финансовые требования Международного бюро «зеленой карты», и с 2009 г. стала полноправным участником данного соглашения.

Трансформация соглашения по «зеленой карте» на сегодняшний день привела к тому, что автоводители из стран, не входящих в систему, должны при въезде в эти страны предъявить «зеленую карту», выписанную на их транспортное средство любой уполномоченной страховой организацией из стран-членов системы «зеленая карта».

Чтобы въехать на автомобиле с российским регистрационным номером в страны, являющиеся членами бюро «зеленой карты», водитель должен предъявить на границе иностранному пограничнику действующую «зеленую карту».

Владельцы транспортных средств, зарегистрированных на территории стран-членов Европейского союза, при пересечении границ государств, входящих в Европейский союз, в «зеленых картах» не нуждаются. В случае причинения ими вреда третьим лицам выплаты страхового возмещения пострадавшим будет производить национальный страховщик, застраховавший ответственность виновника в рамках обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Выпускать «зеленые карты» могут только уполномоченные страховые общества стран - членов бюро «зеленой карты». В разных государствах разное количество уполномоченных страховщиков. Обычно, чем больше страна, тем больше страховых организаций имеют право на выпуск «зеленых карт». До тех пор пока Россия не вступила в бюро, российские страховщики выпускать свои собственные «зеленые карты» не имели права. Поэтому российские автоводители могли купить «зеленые карты» только иностранных страховщиков. Их можно было купить в России, причем значительно дешевле, чем теперь стоят российские «зеленые карты». Продавали их агенты

(субагенты) иностранных страховщиков: российские страховые организации, страховые брокеры и страховые агенты российских страховщиков.

В нашей стране продажа «зеленых карт», представляющих собой страховой полис иностранного страховщика, была разрешена Законом "Об организации страхового дела в Российской Федерации" в виде исключения (ст. 8, п. 4). Продажа любых других страховых услуг иностранных страховых обществ на территории России запрещена.

В российских пунктах продажи покупателю в большинстве случаев предлагали «зеленые карты» польского, болгарского либо латвийского происхождения. Вызвано это было прежде всего их относительно невысокой ценой. Любые «зеленые карты» могут быть выписаны согласно международному соглашению на срок 15 дней, 1 месяц, 2 месяца и т.д. до 1 года включительно. При поездке за границу на автомобиле на 1 день, придется покупать «Зеленую карту», выписанную на 15-дневный срок. В течение срока действия «зеленой карты» автовладелец имеет право неоднократно, хоть каждый день, пересекать границу в обоих направлениях.

Цены на «зеленые карты» зависят от срока их действия. Чем больше срок, тем в абсолютном выражении дороже «зеленая карта». Однако в расчете на один день стоимость карт с большим сроком действия падает. Многие страховщики предлагают своим клиентам систему скидок в случае покупки очередной «зеленой карты» в течение месяца со дня окончания предыдущей.

Цена на «зеленую карту» зависит и от территории ее действия. Самые дешевые карты предназначены для поездки на Украину, в Белоруссию, Молдавию или Азербайджан. Значительно дороже будет стоить «зеленая карта», действующая во всех странах – членах бюро «зеленой карты». Предполагается, что потенциальный ущерб, который может вызвать владелец транспортного средства тем выше, чем выше средняя стоимость автомобилей на дорогах той или иной страны, а также стоимость ремонта в этой стране. Влияет на тариф и возможный лимит ответственности страховщика в той или иной стране.

«Зеленая карта» не действует на территории страны, страховое общество которой выпустило данную карту. Поэтому, например, польская «зеленая карта» не годится для въезда в Польшу, а российская в Россию. В такой ситуации необходимо приобрести дополнительный полис обязательного страхования гражданской ответственности автовладельца, действующий на территории Польши или России соответственно.

Интересно, что гражданин России, покупая автомобиль, например в Германии, также должен приобрести «зеленую карту» для его перегонки в Россию. Так как «зеленая карта» немецкого страхового общества на территории Германии не действует, к ней должна быть обязательно приложена «желтая карта», действующая на территории самой Германии. В большинстве случаев доплачивать за «желтую карту» ничего не нужно, т.к. она является приложением к «зеленой карте» и входит в ее стоимость. «Желтые карты» являются заменой полиса ОСАГО, который было бы необходимо приобрести

для транзита по территории Германии. Подобные «желтые карты» прилагаются к «зеленой карте», например в Латвии.

Стоимость «зеленой карты» зависит от категории транспортного средства [3]. На автобусы и грузовые автомобили они стоят существенно дороже, чем на легковые автомобили и, тем более, мотоциклы. В некоторых государствах, например в той же Германии, цены на «зеленые карты» зависят также от мощности транспортного средства. Чем выше мощность, тем больше цена. Предполагается, что более мощное, более габаритное транспортное средство потенциально может явиться причиной большего ущерба.

Естественно, что цены зависят и от тарифной политики того или иного страховщика и его агентов.

Любая «зеленая карта» - и российская, и польская, и болгарская, и латвийская, и т.д. - согласно п. 3.3. ст. 3 Устава Совета бюро «Зеленой карты» предоставляет ее владельцу страховое покрытие на территории иностранного государства – члена бюро в объеме, предусмотренном законодательством иностранного государства об обязательном страховании гражданской ответственности автовладельцев. Законодательства разных стран устанавливают различные страховые суммы, отличающиеся иногда в десятки раз. Следовательно, российский страховщик, в случае если российский автовладелец, оформивший его карту, будет признан виновным в причинении имущественного ущерба третьим лицам, например на территории Дании, будет вынужден производить выплату страхового возмещения согласно требованиям датского законодательства.

«Зеленая карта» дает возможность въехать на территорию иностранного государства, являющегося членом системы «зеленой карты», и предоставляет страховую защиту на случай вины в совершенной аварии. Последнее очень важно, так как в случае ДТП прибывший на место происшествия полицейский спишет данные «зеленой карты» или заберет ее дубликат и, если ущерб здоровью или жизни физических лиц не причинен, не будет задерживать автомобилиста и его автомобиль. Если же ущерб жизни и здоровью причинен был, разбирательство продлится дольше, и дело может дойти до суда. Но и в том, и в другом случае имущественный ущерб пострадавшей стороне будет возмещен за счет страховой организации.

К сожалению, в отдельных государствах российский автовладелец может столкнуться с тем, что, несмотря на наличие «зеленой карты», местные власти могут после ДТП задержать российский автомобиль и водителя и требовать возмещения ущерба наличными.

Владельцы транспортных средств, зарегистрированных за границей, при въезде в Россию также должны иметь «зеленую карту». В силу того, что Россия является членом соглашения «зеленая карта», иностранный автовладелец в этом случае обязан иметь свою национальную «зеленую карту» или приобрести российский полис обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

В связи со всем вышесказанным может возникнуть вполне закономерный вопрос, будет ли аналогичным образом компенсирован ущерб, причиненный

российской стороне, если виновником происшествия за границей окажется иностранный автовладелец. В последнем случае ситуация, к сожалению, сложнее. Чтобы возместить ущерб, российскому автовладельцу необходимо получить копию полицейского протокола о происшествии и, желательно, данные полиса ОСАГО виновника происшествия. После этого самое рациональное – обратиться в местное адвокатское бюро, оказывающее услуги по урегулированию подобных споров. За сравнительно небольшую плату адвокат поможет получить большую часть компенсации.

Другой способ компенсировать причиненный за границей ущерб – это застраховать свой автомобиль от ущерба, а водителя и пассажиров от несчастного случая не только на территории России, но и за рубежом.

Список литературы

1. Страхование и управление рисками: учебник для бакалавров / под ред. Г.В. Черновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. С. 134-139.
2. Базанов А.Н. Страхуем автомобиль правильно // СПб, ООО «Коммерческий центр «Спектр», 2014. С. 26-33.
3. Колесов Г.Б. Страхование автотуриста – «Зеленая карта». Режим доступа: <http://www.ypensioner.ru/strahovanie-avtoturista-zelenaya-karta>

Глотова И.И., Томилина Е.П., Такушинова М.М.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

РЕГУЛИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ С УЧЕТОМ МИРОВЫХ СТАНДАРТОВ

Аннотация: в статье представлен анализ зарубежного опыта участия государства в процессах гарантирования возмещений по депозитам. Выделены пять основных моделей участия государства в процессах страхования банковских вкладов. Обоснованы факторы, способствующие увеличению результативности работы отечественной системы страхования депозитов.

Abstract: the article presents analysis of foreign experience of state participation in the process of guaranteeing refunds on deposits. Identified five basic models of state participation in the deposit insurance processes. Substantiates the factors contributing to increasing the effectiveness of the national deposit insurance system.

Ключевые слова: страхование депозитов, финансовая система, государственное регулирование, банковская система, мировой финансовый рынок

Key words: deposit insurance, financial system, government regulation, banking system, global financial market

В мировой практике можно выделить пять основных моделей участия

государства в процессах страхования банковских вкладов. Первая предусматривает полное отсутствие соответствующих регулирующих воздействий, сочетающееся с административным протекционизмом повышению уровня транспарентности финансовой сферы в целом. Применяется в Новой Зеландии, где особые условия применительно к открытости кредитных и сберегательных операций разрешают вероятному вкладчику самому определять перспективность возврата инвестируемых финансовых ресурсов, обладая информацией о финансовом состоянии кредитного учреждения [1].

Вторая предусматривает нормативно-правовую регламентацию приоритетности требований вкладчиков перед другими обязательствами банка в случае его ликвидации (используется в Австралии и Монголии).

Третья – неявные гарантии государства в условиях неопределенности размеров возможных компенсаций.

Четвертая – ограниченные обязательства в части покрытия требований вкладчиков из средств фондов смешанной формы собственности.

Пятая допускает полные государственные гарантии возмещений при существующих угрозах развития сберегательного кризиса и замену их на ограниченные нормы после стабилизации экономической ситуации. Применялась в Финляндии и Швеции.

На текущий момент в зависимости от уровня участия страны в системе страхования вкладов выделяют две преобладающие и главные в международной практике системы страхования:

1. Система страхования депозитов, которая находится под непосредственным воздействием со стороны государства.

2. Система страхования депозитов, которая находится под косвенным воздействием со стороны государства.

Изучая существующие системы страхования вкладов, можно провести градацию и выделить 4 типа институтов. К первому относится «платежная корзина», что подразумевает исключительно только сбор взносов и оплату возмещений. Данный тип самый простой, и именно с него обозначилось образование и функционирование российского Агентства по страхованию вкладов. Ко второму типу относится система, которая может оказывать влияние на процесс конкурсного производства, к примеру, с помощью комитета кредиторов. К третьему типу относятся система, которая занимается как выплатами страховых возмещений, так и реорганизацией, и санацией. К данному виду можно отнести и российское АСВ на текущий момент развития. К четвертому типу (американскому) относится Федеральная корпорация по страхованию депозитов (FDIC), которая наряду с тремя основными функциями – страхование вкладов, санирование и банкротство, – выполняет еще и функцию контроля. FDIC – не основная контрольная организация, которая обладает доступом ко всем данным и может проводить контрольные мероприятия, если выявляется, что какая-то кредитная организация представляет угрозу для финансовой системы.

В текущей ситуации происходит процесс универсализации систем страхования депозитов. В частности, в 2009 г. Базельским комитетом по банковскому надзору совместно с Международной ассоциацией страховщиков депозитов был обнародован документ «Основополагающие принципы для эффективных систем страхования депозитов». Также в 2010 г. была внедрена методология оценки систем страхования. С 2011 г. Международный валютный фонд применяет данные принципы при проведении оценки систем страхования вкладов в мире.

В настоящее время функционирует Международная ассоциация страховщиков депозитов, эта структура включает в своем составе 63 страны, при этом европейский форум, связывающий около 40 государств. Данные структуры проводят общие исследования, разрабатывают и внедряют методики и иные акты рекомендательного характера. Сближение и универсализация национальных систем страхования в настоящее время международный тренд. В частности, если до недавнего времени в Европе был стандарт, по которому уровень страхового возмещения составлял не менее 20 тыс. евро (на практике он отличался в разных странах в разы), то в настоящее время директивой ЕС установлен единый страховой лимит – 100 тыс. евро.

Одновременно имеет место обратный процесс. В частности, в мире вариации размеров лимитов страховых возмещений только увеличиваются. К примеру, в США до недавнего времени он составлял 100 тыс. долларов, то на текущий период лимит составляет 250 тыс. долларов. Однако, в Индии размеры страховых возмещений остаются около 2 тыс. долларов. Следовательно, в мировом масштабе сохраняется огромный разрыв между финансовым обеспечением системам страхования депозитов.

В нашей стране размер страхового возмещения составляет 1400 тыс. руб., что составляет около 26670 евро, при этом данный показатель меньше среднеевропейского в 3,7 раза. В соответствии с проведенными расчетами, средний уровень возмещений, выплачиваемых владельцам вкладов, в ЕС составляет около 5,2 доли ВВП на душу населения, при этом в России он составляет всего 3,8, а это ниже европейского почти в 1,5 раза (табл. 1).

Одним из решений, принятых по итогам мирового финансового кризиса стала подготовка государствами юридических нормативных актов, которые внесли значительные изменения в деятельность по контролю и надзору за системами страхования вкладов. Данные нововведения направлены на повышение эффективности действующей системы защиты вкладов, совершенствование механизмов регулирования финансовой системы и содействовать развитию справедливых правоотношений между банками и другими участниками финансово-кредитного рынка. В последнее время также возросло общественное внимание к вопросу стабильности банковской системы, снижение на рынке доли ненадежных финансово-кредитных организаций без причинения ущерба финансовой устойчивости [2].

В совокупности существенных и имеющих практическую значимость событий за последнее время выделяют трансформации, проходящие в Европейском Сообществе и США.

Таблица 1 - Дифференциация показателя соотношения лимита возмещения к ВВП на душу населения в странах ЕС и России в 2014 г.

Страна	ВВП на душу населения, €	Лимит возмещения / ВВП на душу населения, ед.
Австрия	29270,8	3,4
Бельгия	27711,4	3,6
Болгария	10328,2	9,7
Великобритания	26570,2	3,8
Венгрия	14995,0	6,7
Германия	25889,3	3,9
Греция	23249,9	4,3
Дания	27182,3	3,6
Ирландия	36110,4	2,8
Испания	23227,0	4,3
Италия	22668,5	4,4
Кипр	16295,6	6,1
Латвия	11781,8	8,5
Литва	14306,5	7,0
Люксембург	62122,2	1,6
Мальта	18820,3	5,3
Нидерланды	30663,3	3,3
Польша	14191,7	7,0
Португалия	16777,6	6,0
Румыния	9410,1	10,6
Словакия	16280,3	6,1
Словения	21582,1	4,6
Финляндия	26065,3	3,8
Франция	26248,9	3,8
Чехия	19493,5	5,1
Швеция	27664,3	3,6
Эстония	15454,0	6,5
В среднем по ЕС	22754,1	5,2
Россия в 2014 г.	6477,2	3,8

В 2010 г. начала действовать совокупность законодательных актов в США, объединенные под единым наименованием «Закон Додда-Фрэнка о реформе Уолл стрит и защите потребителей» [3]. Нормы данных юридических документов прямо влияют на целый перечень полномочий и функций Федеральной корпорации по страхованию депозитов в США (FDIC).

Мировая финансовая нестабильность стимулировала реализацию Европейским Сообществом комплекса мероприятий, направленных на совершенствование системы гарантирования вкладов. В Евросоюзе используются словосочетания «страхование вкладов», «компенсации по вкладам» или «гарантирование вкладов». По смысловой нагрузке они употребляются как синонимы и их применение часто зависимо от юридических особенностей законодательства стран. Данные мероприятия способствуют повышению уровня защиты клиентов, ускорению выплат возмещений, повышению требований к финансовым организациям в ужесточении учета их

обязательств перед клиентами и расширению информирования общества о функционировании систем гарантирования вкладов.

Внешние условия в целом позволяют обеспечивать эффективное функционирование системы страхования вкладов, хотя и имеется ряд недостатков, касающихся стабильности и конкурентности отечественной финансово-кредитной системы, эффективности банковского контроля и надзора, а также качества отчетности кредитных организаций.

В этой связи является необходимым рассмотрение вопроса о формировании в Российской Федерации органа аналогичного американскому Совету по надзору за финансовой стабильностью, который бы отвечал за работу в области защиты прав потребителей банковских услуг. Заслуживают внимания и вопросы, которые успешно решаются в зарубежных странах, такие как введение специальных режимов надзора и ликвидации крупных финансово-кредитных учреждений и холдингов, расширение мер страховой защиты на малый предпринимательский сектор, упразднение встречных требований при установлении размера страховой выплаты клиентам и проведение самой оплаты без предъявления заявления клиента. Существует необходимость изучения значительного практического опыта США, ЕС и других стран по введению системы взносов в виде дифференцированных платежей, что является актуальным для отечественной высоко рискованной политики банков. Размер платежей, которые подлежат оплате фонду страхования вкладов, должен зависеть не от объема страхуемых вкладов, а от средних совокупных активов за исключением средних совокупных материальных активов. Уровень рисков можно установить по отчетности финансово кредитной организации. Наряду с этим, можно сказать, что в нашей стране пока отсутствует полная достоверность отчетности кредитных организаций, поэтому подобный расчет не может быть полностью обоснованным. Существует необходимость использования средств фонда страхования депозитов для санации и ликвидации несостоятельных финансовых организаций.

Говоря о возможностях введения в систему страхования вкладов иных, чем финансово-кредитные, институтов, то, опираясь на выводы международных организаций в финансовой сфере, необходимо в настоящее время ограничить круг субъектов системы только банками, так как к ним применим действенный контроль и надзор, в отличие от других структур, участвующих в работе с финансовыми ресурсами физических лиц.

Следующий аспект, перспективный для совершенствования как нормативных документов, так и практического опыта существует вопрос о размерах выплат возмещений по депозитам. Здесь выделяется набор аспектов. Во-первых, необходимо продолжать работу, которая направлена на последовательное повышение лимитов возмещений до уровней, соответствующих общемировой практике. Во-вторых, необходимо предметно прорабатывать вопрос о включении в процесс страхования и счетов малого и среднего бизнеса, как это практикуется за рубежом (опыт Польши показывает возможность применения страхования к организациям применяющих упрощенные системы налогообложения).

Одним из основных факторов, который способствует увеличению результативности работы отечественной системы страхования депозитов, может выступать открытие доступа на конфиденциальной основе для Агентства по страхованию вкладов к отчетности кредитных организаций, которая концентрируется в Банке России. Данная мера позволит повысить эффективность управления финансовыми ресурсами фонда страхования вкладов, так как направлена на повышение результативности планирования потребности в ликвидных ресурсах на выплату возмещений [4].

Важным вопросом является процесс совершенствования инструментов взаимодействия участников внутри системы страхования вкладов. Данное обстоятельство распространяется как на ситуации с возникновением банковского кризиса, так и текущей деятельности.

Основная цель улучшения системы страхования депозитов, по нашему мнению, заключается в том, чтобы стать действенным и востребованным механизмом экономической политики страны, который пользуется доверием вкладчиков, эффективным стабилизирующим фактором отечественной финансово-кредитной системы.

Список литературы

1. Матейкович М.С., Киракосян А.В. Страхование банковских вкладов: проблемы теории и практики // Вестник ТюмГУ . 2011. №3.
2. Кравченко С.М. Влияние страхования депозитов на равновесие в банковском секторе // УЭКС . 2008. №16.
3. Турбанов А.В. Российская банковская система на современном этапе // Деньги и кредит. №2. 2011 г. с. 3-7.
4. Такушинова М.М. Резервы и перспективы совершенствования системы страхования депозитов // TERRA ECONOMICUS. 2013. Т. 11. Ч.3. № 4.

Гусак А.С.

Донецкий государственный университет управления, г. Донецк

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены теоретические основы страховой защиты рисков на государственном уровне в форме государственно-частного партнерства в сфере туризма.

Abstract: This article deals with the theoretical foundations of the insurance risk protection at the state level in the form of public-private partnership in the tourism sector

Ключевые слова: туризм, страхование, риски, государственно-частное партнерство

Key words: tourism, insurance, risk, public-private partnership

Сложившаяся на сегодняшний день ситуация в регионе достаточно сложная, поскольку основные туристско-рекреационные зоны Донецкого региона (Святогорье, Славянский район и др.) не доступны для жителей республики. Незначительную долю рекреационной емкости составляют Региональный ландшафтный парк «Зуевский», территория Азовского побережья п.г.т. Седово Новоазовского района, находящаяся в распоряжении ДНР и являющаяся единственным туристско-рекреационным центром морского купально-пляжного отдыха в регионе. Для эффективного использования туристско-рекреационного потенциала необходимо проведение последовательных комплексных мер для создания благоприятных условий по формированию конкурентоспособного туристского рынка, ориентированного на развитие внутреннего туризма и обеспечение межкультурных коммуникаций и международного сотрудничества в сфере туризма.

Развитие туризма на территории Донецкой Народной Республики ставит своей целью повышение социально-экономического уровня региона, а также создание благоприятных условий для использования рекреации как эффективного механизма воздействия на ускорение адаптации населения, перенесшего психологические переживания и последствия в связи с военными действиями. На современном этапе решение этих вопросов связано со структурными преобразованиями социально-экономической основы общества и требуют совершенствования нормативно-правовой базы, регулирующей отношения в сфере туризма, разработки механизма по содействию продвижения туристского продукта, создание образа региона благоприятного для туризма.

Повышение социально-экономической значимости туристской сферы обуславливает необходимость поиска новых возможностей для развития туризма в регионе. Одним из направлений является исследование теоретических основ решения этих проблем на государственном уровне в форме государственно-частного партнерства (ГЧП).

Потребность в разработке теоретических основ ГЧП продиктована тем, что для государства государственно-частное партнерство является решением проблемы недостатка средств государственного бюджета для содержания или строительства новых объектов государственной собственности. Для бизнеса – это, прежде всего, стремление частных лиц получить экономическую выгоду от участия в государственно-частном партнерстве в виде налоговых льгот предпринимательской деятельности, дохода от использования объектов государственной собственности [1].

Важное научное и практическое значение в этом направлении приобретает разработка принципов развития государственно-частного партнерства, координация процессов взаимодействия участников партнерства, а также организационных основ информационного обеспечения управленческих решений и экономических механизмов участия физических и юридических лиц в проектах развития инфраструктурных объектов туристической отрасли, которые функционируют на основе государственно-частного партнерства [2].

Активизация эффективного и взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнеса в форме развития государственно-частного партнерства для сферы туризма позволит повысить уровень жизни населения и рост его занятости, эффективное использование государственного имущества, развитие инновационных технологий в туризме. При этом бизнес-партнерами могут быть представлены отдельными предприятиями и их объединениями различных видов деятельности, относящихся к сфере туризма.

В сфере туризма на основе государственно-частного партнерства в РФ реализуются проекты на основе следующих видов: комплексные (создание особых экономических зон туристско-рекреационного типа), целевые (по отдельным направлениям или задачам развития туристской индустрии) и обеспечивающие (опосредованно влияющие на туризм – например, по развитию транспортной инфраструктуры). При этом основными формами государственно-частного партнерства в сфере экономики и государственного управления являются государственные контракты, арендные отношения, государственно-частные предприятия, соглашения о разделе продукции и концессионные соглашения [3].

Формирование страховой защиты является одной из неотъемлемых составляющих в сфере туризма, поскольку страхование дает возможность туристской фирме переложить часть рисков от предпринимательской деятельности на страховщика, что является очень важным для сферы туризма, зависящей от очень большого числа неуправляемых факторов, связанных с форс-мажорными и другими обстоятельствами. С целью обеспечения объемов и структуры туристских услуг, повышения эффективности использования рекреационных ресурсов общества необходимо разработка комплекса мер, направленных на стимулирование страховой защиты рисков туристической сферы. Наряду с общими принципами реализации интересов субъектов страхования, основанных на традиционных его видах, особенности туристической сферы предопределяют необходимость использования специфических приемов предложения оригинальных страховых продуктов.

Спрос на рекреационные услуги сдерживается несовершенством, а в некоторых случаях, отсутствием системы гарантийных обязательств со стороны государства по обеспечению эффективной защиты интересов страхователей и страховщиков. Государство может участвовать в рыночных отношениях как страховщик через государственные страховые организации и оказывать воздействие на функционирование страхового рынка различными правовыми и законодательными актами. Взаимодействие государства, туристического бизнеса и страховщиков на основе государственно-частного партнерства является сравнительно новым направлением в развитии туризма, поскольку государственное регулирование страховой деятельности дополняет рыночный механизм страхования, усиливает его положительные стороны, оказывает существенное влияние на повышение устойчивости экономики. Сотрудничество административных органов государственного и регионального управления в туризме способствуют привлечению финансовых средств частного сектора с целью выполнения соответствующих государственных задач

и зависят от моделей, видов и форм государственно-частных партнерств в сфере регулирования туристической деятельности. Государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг, туристические фирмы и страховые компании заинтересованы в привлечении клиентов и получении прибыли. Все стороны заинтересованы в сотрудничестве, поскольку такие отношения активизируют привлечение инвестиций в реальный сектор экономики, позволяют создавать новые туристические продукты на основе их страховой защиты. Особенностью развития туризма как бизнеса является его высокая степень неустойчивости. Механизмы государственно-частного партнерства способны оказывать существенное влияние на национальную экономику, т. к. их реализация ведет к снижению нагрузки на государственный бюджет, положительный эффект может быть достигнут также в связи с использованием преимуществ частного бизнеса для реализации общественно-значимых государственных функций, стимулированием деловой активности в условиях кризисных явлений, созданием дополнительных возможностей инвестирования в инфраструктурные отрасли. В связи с этим разработка системы страховой защиты для предприятий туристской индустрии, которые имеют свою специфику, позволит оказывать положительное влияние на состояние туризма в целом и на повышение устойчивости его развития. Ключевая роль государства в проектах ГЧП предопределяется значимостью сферы туризма и его мультипликативным влиянием на социально-экономическое развитие региона (рис.)



Рисунок 1 - Роль государства в страховой защите инвестиций в сфере туризма в форме ГЧП

Для реализации модели комплексной защиты туристических услуг на основе принципов государственно-частного партнерства необходимо решение следующих задач:

- исследование институциональных предпосылок, которые формируют среду для обеспечения страховых отношений в сфере туризма;
- выявление и классификация рисков, присущих предприятиям туристической индустрии;
- анализ рыночных предложений, которые предоставляются страховщиками для страховых услуг предприятиям туристической сферы;
- систематизация современных практических подходов в международной практике к организации и предоставлению страховой защиты предприятиям туристической сферы в условиях государственно-частного партнерства с целью формирования перечня основных видов страхования, которые могут представлять практическую ценность для защиты туристической отрасли на основе государственно-частного партнерства данной территории;
- совершенствование научно-методического подхода относительно распределения рисков между участниками страховых отношений и их страхования в туристических проектах, которые реализуются на принципах государственно - частного партнерства.

Таким образом, формирование страховых отношений в туристической сфере позволяет реализовать механизм страховой защиты рисков как предприятий туризма, так и потребителей туристского продукта. Разработка направлений по совершенствованию страховых отношений в туристической индустрии на принципах государственно-частного партнерства позволит получить эффективный инструмент комплексной страховой защиты рисков в туризме, а также повысить экономическое стимулирование совокупного спроса на рекреационные услуги.

Список литературы

1. Алиуллов И.Ф. Страхование рисков при «упаковке» проектов государственно-частного партнерства / Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России: сборник материалов XV Международной научно-практической конференции: – Казань, Изд-во Казан. ун-та, 2014. – С. 6-10.

2. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории практики // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 9. С. 41-50.

3. Власова Т.И. Государственно-частное партнерство – один из основных факторов динамичного развития индустрии туризма и гостеприимства // Материалы международной научно-практической конференции «Роль туризма в модернизации экономики российских регионов / Пертрозаводск –Кондопога , 8-10 июня 2010г. - С.49-52. [Электронный ресурс] Режим доступа http://tourlib.net/statti_tourism/vlasova3.htm.

Залетов А.Н.

*Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана,
г. Киев*

ЗНАЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ЕВРОПЕ

Аннотация: Страхование является не только частью финансового механизма, но и частью социальной сферы, которая прямо затрагивает самые насущные интересы людей, в связи с чем оно должно приобретать более существенное значение в новых экономических условиях. Проанализирован страховой рынок ЕС в системе социально-экономических отношений. Предложены основные пути совершенствования системы страхования на современном этапе.

Abstract: Insurance is not only a part of the financial mechanism, but also a part of the social sphere, which directly affects the most vital interests of the people in connection with what it has to acquire greater importance in the new economy. It analyzed the insurance market in the EU system of socio-economic relations. The basic ways to improve the security system at the present stage.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховщик, страхование жизни, автострахование, медицинское страхование.

Key words: insurance, insurance market, insurers, life insurance, car insurance, health insurance.

Переход к рыночной экономике обеспечивает существенное возрастание роли страхования в общественном воспроизводстве, значительно расширяет сферу страховых услуг и развитие альтернатив социальному страхованию.

Международный аспект страховой защиты направлен на устранение национальных отличий в законодательстве стран и унификации средств защиты интересов хозяйствующих субъектов, с одной стороны, и разработку таких юридических норм, которые обеспечивают страховщикам наличие достаточных финансовых гарантий, с другой стороны [1; 313].

В современном мире, который характеризуются динамическими изменениями, инновационными процессами, международной конкуренцией, постоянным ростом требований потребителей к качеству и скорости предоставления услуг привел к изменению мирового страхового рынка и обусловил необходимость усовершенствования ведения страхового дела с целью приспособления к требованиям бизнес-среды.

В связи с этим, мировой рынок страхования представляет собой процесс стирания законодательных и экономических барьеров между национальными страховыми хозяйствами, происходящий под влиянием изменений в мировой экономике, и имеет в качестве конечной цели формирование глобального страхового пространства.

В современной экономике рынок страховых услуг выполняет чрезвычайно важную роль. Во-первых, при его участии происходит перераспределение рисков в мировом масштабе. Во-вторых, создаются условия для повышения

уровня социальной защиты населения при существенном снижении финансовой нагрузки на государственный и местные бюджеты. В-третьих, создаются значимые инвестиционные ресурсы, как в рамках национальных экономик, так и в международном масштабе. В результате, рынок страховых услуг способствует интеграции национальных экономик в систему мирового хозяйства и активизирует процессы глобализации.

Современный страховой рынок позволяет домохозяйствам и корпорациям жить и работать в стабильной обстановке. Решая экономические задачи по обеспечению передачи рисков и возмещению убытков, он способствует финансовой стабильности субъектов хозяйствования, мобилизации их сбережений, а также эффективному распределению капитала [2; 33].

В развитых странах (в частности, в Германии), где в силу особенностей ведения бизнеса, предприятие, не застраховавшее риски, не может работать, так как с ним не будут сотрудничать его деловые партнеры. Там страховые компании имеют возможность оказывать давление на страхователя и стимулировать его к проведению превенции. Отказываясь принять риск на страхование, или увеличивая страховые тарифы, они тем самым принуждают страхователя принять меры, снижающие риск, отказаться от опасной деятельности, заменить устаревшее оборудование, повысить экологическую безопасность и т.п. Тем самым страхование способствует повышению безопасности производственной деятельности, охране труда, охране окружающей среды и защите интересов потребителей [3].

Немаловажным, является еще один аспект роли страхования, как крупнейшего владельца информации, которая может стать серьезной товарной продукцией страховщиков, например, статистические сведения о цикличности и социально-экономической оценке последствий природных катастроф и техногенных аварий. Например, государственная политика обеспечения безопасности в Нидерландах, Великобритании, Германия и в некоторых других высокоразвитых странах ЕС в конце 80-х годов прошлого столетия стала строиться на концепции приемлемого, или допустимого (для общества и природы) риска как в технических (технологических), так и в природных системах, которая сменила концепцию «абсолютной надежности».

По оценке Allianz Group и WWF, изменение климата в Европе может способствовать продлению жизни пожилых людей, поскольку зимы становятся мягче, но также может стать дополнительным бременем для медицинского страхования и пенсионного страхования. Другие ожидаемые эффекты глобального потепления могут быть связаны с претензиями о снижении объемов продаж, с ущербом здоровью от теплового стресса для клиентов и сотрудников, ущербом для автотранспорта, задержками пассажирских рейсов, а также с загрязнением окружающей среды в результате наводнений [4, 44]. По нашему мнению, это не только повлечет рост интереса субъектов хозяйствования к страхованию, но и будет стимулом к повышению социальной ответственности страхового бизнеса.

В свою очередь социально ответственное поведение может принести страховым компаниям следующие выгоды: укрепит репутацию и имидж

страховой компании; повысит качество управления страховым бизнесом (повышение производительности труда персонала, сокращение операционных затрат, увеличение продаж и рост лояльности страхователей); повысит инвестиционную привлекательность страховой компании (улучшение финансовых показателей деятельности компании) и откроет более свободный доступ капиталу).

В европейских странах в ходе постепенного становления и развития региональной интеграции, гармонизации страхового законодательства и образования единого валютного пространства защита имущественных интересов разобщенных хозяйств, подверженных высокой степени риска, была возможна в основном с помощью механизма страхования, прошедшего в своем формировании ряд этапов — начиная от античного и средневекового, заканчивая современными видами страхования. Всеобщая тяга к страхованию в Западной Европе исторически объяснялась тем, что оно рассматривалось как единственный эффективный способ защиты от вероятного ущерба. Это создало благоприятные условия для широкого распространения страхования, охватывающего различные слои европейского общества и проникающего во все сферы экономической и общественной жизни. Европейское страхование вносило значимый вклад в экономическое процветание стран, создавая условия для свободы хозяйственной деятельности и предпринимательства.

Европейский страховой рынок является одним из крупнейших в мире – на него в 2015 году приходилось 32% мирового объема страховых платежей (на Северную Америку – 31%, Азию – 30%, Океанию и Африку – 3%, Латинскую Америку и страны Карибского бассейна – 3%) [5, 12].

По договорам страхования жизни в 2015 году населению ЕС выплачено около 649 млрд. евро, что включает выплаты, связанные с накоплениями, пенсиями, травмами и летальными исходами [6, 3].

В сегменте рискованного страхования страховые возмещения за 2015 год составили более 222 млрд. евро, в т.ч. около 101 млрд. евро по автострахованию, около 101 млрд. евро по добровольному медицинскому страхованию и более 53 млрд. евро по имуществу.

В условиях рыночной экономики, когда прямое государственное влияние во многих социальных областях минимально, а необходимость социальных гарантий чрезвычайно велика, эти функции переданы государством страховым компаниям: минимум обеспечивается обязательными видами, а все остальное - посредством заключения договоров добровольного страхования. В наибольшей степени это относится к медицинскому страхованию, так как среди других видов страхования ему в наибольшей мере присуща социальная роль, на его основе в развитых странах строится вся система здравоохранения [3]. Например, в ЕС около 25% населения охвачены добровольным медицинским страхованием.

Европейскими страховщиками инвестировано в 2015 году в мировую экономику более 9,8 трлн. Евро (на 1,4% больше чем в 2014 году), что составляет 61% ВВП стран-членов ЕС. Изменения в общем инвестиционном портфеле в основном обусловлено тенденциями в экономике, так как на

инвестиционные фонды компаний по страхованию жизни приходится более 80% от общей суммы. Инвестиционный портфель долговых ценных бумаг с фиксированным доходом составляет 48% активов, далее следуют акции и другие ценные бумаги (32%), а на кредиты приходится 8%. Великобритания, Франция и Германия являются наиболее важными рынками, поскольку они совокупно составляют более 70% (в 2014 году доля этих стран составляла 60%) инвестиций всех европейских страховщиков жизни [6, 5].

В последнее десятилетие размер брутто премий в Европе ежегодно увеличивался в среднем на 1-3%. В 2015 году Европейский страховой рынок составил 1 200 млрд. евро страховых платежей, что 1,3% больше чем в 2014 году. Структура рынка следующая: на страхование жизни приходится 61%, на имущественное страхование и страхование от несчастного случая – 29% и на медицинское страхование – 10%.

В 2015 году средняя премия на душу населения в Европе по страхованию жизни составила 1 223 евро, по медицинскому страхованию – 207 евро и по иным видам рискованного страхования – 574 евро. Наихудший показатель менее 20 евро продемонстрировали Турция и Румыния, а наилучший – свыше 3500 евро в Финляндии, Швейцарии и Лихтенштейне.

В целом по Европе в 2015 году страховые платежи по отношению к ВВП снизились до 7,4%. Это соотношение значительно варьируется от страны к стране (от 1,3% в Турции и до 13,3% в Нидерландах) [5, 22].

Важный аспект роли страхования в общественной жизни - это роль страховых компаний как работодателей. Деятельность страховых компаний способствует поддержанию занятости через постоянное создание новых рабочих мест и штатных специалистов, и особенно нештатных страховых агентов. Таким образом, развитие страхового дела способствует стабилизации рынка труда не только при помощи некоторых видов страхования, но и в процессе найма на работу в систему страхования, включая посредничество [3].

Около 3700 страховых компаний (местных компаний и филиалов из стран ЕС) действовали в Европе в 2015 году, что на 3,1% по сравнению с предыдущим годом.

Европейские страховые компании могут предложить трансграничные услуги либо через свободу учреждения или свободу услуг. В 2014 году 578 филиалов компаний действовали в ЕС и около 7 600 лицензированных страховых операций были под контролем национальных надзорных органов на основе свободы услуг.

В европейской страховой отрасли занято более 975 тыс. чел. непосредственно. Эта цифра не включает аутсорсинг сотрудников и независимых посредников. Большинство страховщиков в Европе представлено акционерными компаниями и обществами взаимного страхования, но также встречаются учреждения, созданные с участием государства (например, Франция, Испания, Россия, Беларусь). За последние 10 лет количество страховых компаний колебалось, отражая тенденции слияний и поглощений, которые состоялись в конце 1990-х годов после либерализации и дерегулирования рынка ЕС.

Страховщики продают свою продукцию либо непосредственно, либо через различные каналы дистрибуции, из которых наиболее известным являются брокеры, агента и банкострахование. Распределение страховых продуктов значительно изменилась. Развитие технологий, таких как Интернет и мобильные телефоны, открыли новые каналы дистрибуции, поэтому все больше страховщиков, которые являются приверженцами многоканальной стратегии развития.

В сегменте страхования жизни банкострахование развивалось параллельно с корпоративным страхованием жизни. За последние десять лет и сегодня эти каналы являются основой дистрибуции во многих европейских странах. Агенты и брокеры также играют важную роль в аквизиции продуктов страхования жизни. Прямые продажи сотрудниками или дистанционная торговля менее эффективна на рынке страхования жизни, чем в рисковом сегменте.

На рынке рискового страхования страховщики в Европе опираются в основном на посредников (агентов и, в меньшей степени на брокеров), а также на прямые продажи сотрудников и дистанционную торговлю.

Практика развития страховых рынков ЕС показала, что страхование выступает не только экономическим стабилизатором рыночной экономики, но и социальным гарантом для конкретного индивида, корпорации или государства в целом. На Западе давно поняли, что страховой рынок не является синонимом рынка страховщиков, не сводится к нему, становление и развитие страхового института должно отвечать интересам всех участников страхового процесса.

Список литературы

1. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків : монографія. – Тернопіль : Економічна думка, Карт-бланш. – 2002. – 570 с.
2. Повалий А.С. Тенденции развития мирового рынка страховых услуг // Российский Внешнеэкономический вестник. 2009. №1. С. 33-35.
3. Жилкина М. Роль страхового рынка в системе социально-экономических отношений // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.jourclub.ru/29/1346/2/>
4. Длуголески Э., Лафельд С. Изменение климата и финансовый сектор: перспективы деятельности // Allianz Group и WWF. Лондон. – 2005. – 62 с.
5. World insurance in 2015: steady growth amid regional disparities // Sigma. 2016. №3. – 40 p.
6. European Insurance — Key Facts // European Insurance. – 2016. – August –16. p.

Клапкв Ю.М.

Тернопольский национальный экономический университет, г. Тернополь

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СПЕЦИФИЧЕСКИХ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

Аннотация: в данной статье рассмотрены направления стимулирования и поощрения не только прямыми методами, но и через использование финансовых инструментов Аграрных хозяйств. Исследована система дотаций и государственной финансовой поддержки страхования в Польше, как стране-члене ЕС, которая получает помощь через систему финансовых инструментов предусмотренных Общей аграрной политикой, и Соединенных Штатов Америки с целью адаптации системы существующих возможностей и потребностей. Определены основные противоречия общей аграрной политики ЕС в отношении дотаций и использования страхования для самостоятельного управления рисками и стабильностью дохода фермерами.

Abstract: this article examined ways to stimulate and promote not only direct methods, but also through the use of financial instruments of Agricultural enterprises. It studies the system of subsidies and state financial support of insurance in Poland as a member country of the EU, which receives assistance through the financial instruments provided for Common agricultural policy, and the United States of America with the aim of adapting the system to existing opportunities and needs. The basic contradiction of the common agricultural policy of the EU concerning subsidies and the use of insurance for independent risk management and stability of income of farmers.

Ключевые слова: страхование, государственная поддержка, дотации, фермерские хозяйства, аграрные риски, страховые услуги.

Key words: insurance, state support, subsidies, farmers, agricultural risks, insurance services.

Всякое предпринимательство — это самостоятельная инициативная системная и рискованная деятельность относительно производства продукции, с целью получения прибыли. Сельское хозяйство, как вид предпринимательства является отраслью охваченной трудно предсказуемыми изменениями природных факторов, влияющих на объем производства, и в то же время склонно к значительным колебаниям цен в результате изменения ситуации на внутреннем рынке, а также на европейском и мировом рынках.

Крупнейшими в мире производителями, потребителями, экспортерами и импортерами сельскохозяйственной продукции являются Соединенные Штаты Америки и Европейский Союз. В товарной структуре экспорта ЕС преобладает готовая сельскохозяйственная продукция, куда Мировая организация торговли причисляет и продукцию, что прямо не связана с аграрным производством, (например, вода, духи) которая отличается высокой добавленной стоимостью, на нее приходится 60 % от общего экспорта сельскохозяйственной продукции ЕС[2]. Ведущие позиции ЕС в аграрном производстве и мировой торговле

сельскохозяйственной продукцией в значительной степени обусловлены государственной финансовой поддержкой страховых продуктов направленных на стабильность развития аграрного комплекса Европейского Союза.

Аграрная сфера является зависимой от трудно предсказуемых изменений природных факторов, влияющих на объем производства, и в то же время склонна к значительным колебаниям цен в результате изменения ситуации, как на внутреннем рынке, так и на рынке ЕС. Упорядоченная деятельность государства и санкционированных им общественно-правовых институтов по формированию культурных, социальных, правовых и экономических условий жизни сельского населения образует аграрную политику. Законодательство под аграрной политикой подразумевает деятельность государства, направленную на создание хозяйственно-финансовых и политических условий в аграрном секторе, которая реализуется путем воздействия на происходящие экономические процессы через формы и методы, наиболее влиятельные в области аграрной экономики.

Основным в мире производителем, потребителем, экспортером и импортером сельскохозяйственной продукции является Европейский Союз. В товарной структуре экспорта ЕС преобладает готовая сельскохозяйственная продукция. Под которой чаще всего понимают „аграрную продукцию”, что определяется в нескольких категориях: 1) *commodities* – аграрное сырье (зерновая пшеница, семена подсолнечника и др), 2) *intermediate products* – полуфабрикаты (например, мука, фарш); 3) *final products* – конечная продукция, то есть продукция, готовая к потреблению (продукты питания и тому подобное); 4) „другое” (продукция, которая прямо не связана с аграрным производством [2]. Ведущие позиции ЕС в аграрном производстве и мировой торговле сельскохозяйственной продукцией в значительной степени обусловлены своеобразными условиями развития аграрного комплекса Европейского Союза, которые были созданы в результате введения Общей аграрной политики ЕС и финансовых инструментов, обслуживающих данный рынок.

Украинские ученые дают неоднозначные оценки эффективности государственной финансовой поддержки страховых продуктов направленных на аграриев, зарубежные коллеги не имеют сомнений в необходимости государственной поддержки аграрного сектора. Это обусловлено недостаточной степенью изучения механизмов риск-менеджмента, которые присутствуют в деятельности аграриев стран-членов ЕС.

Проблематикой формирования и реализации мер Общей аграрной политики ЕС занимались такие исследователи, как В. Белозубенко, С. Демьяненко, А. Могильный, Т. Зинчук, А. Корольков, Н. Кириенко, Н. Прокудина, и др. Вопросам управления рисками и страхованием аграрного бизнеса, посвящены труды таких авторов, как А. Амоша, В.Базилевича, В.Бутова, К.Воблого, Л. Временко, Л. Нечипорук, А. Залетова, М. Клапкива, Э. Коломина, С. Реверчука, Ю. Рубина, С. Осадця, Н. Ткаченко, Я. Шумелди, Г. Юлдашева и других.

Вместе с тем развитие системы дотаций и страхования с финансовой долей государства являются фундаментальными, собственно перспективно развитие страховых услуг как элемента косвенной поддержки государством аграрного сектора, оставляют недостаточно проработанными и освещенными в экономической литературе.

Целю статьи, является исследование системы дотаций и государственной финансовой поддержки страхования в Польше, как стране-члене ЕС, которая получает помощь через систему финансовых инструментов предусмотренных Общей аграрной политикой, и Соединенных Штатов Америки с целью адаптации системы существующих возможностей и потребностей.

Общая аграрная политика ЕС, понимается нами, как деятельность в области сельского хозяйства, в основе которой: структурная политика, выраженная в программах по развитию сельских районов и рыночная политика. Для структурной политики присущи социальные аспекты, в частности, целью ее реализации было снижение уровня безработицы в сельской местности путем создания условий для трудоустройства молодежи, пенсионное обеспечение работников занятых в сельском хозяйстве, развитию социальной инфраструктуры, жилищного строительства и коммунального хозяйства, а также сельскохозяйственной науки и образования. Меры, принимаемые государствами-членами в рамках этой политики, направленной прежде всего на ликвидацию экономической диспропорции между процветающими и депрессивными регионами, приближение качества и уровня жизни в сельской местности до города. В ЕС это стало широкомасштабной программой социального развития сельской местности [6, с. 10-11].

С целью содействия общему гармоничному развитию территорий, находящихся в наименее благоприятных экономических условиях, ЕС реализует проекты, модернизируют его экономическую, социальную и территориальную сплоченность. В предыдущей версии Договора об учреждении Европейского Сообщества от 21 марта 1957 г. отмечалось, что с этой целью общество стремится уменьшить диспропорцию уровней развития различных регионов и отсталости регионов или островов, находящихся в наименее благоприятных условиях, в частности деревни (ст. 158) [14].

На сегодняшний день, приоритетное место отведено именно развитию сельских районов пострадавшим от индустриального развития, регионам с низкими демографическими показателями, а также северным регионам с очень низкой плотностью населения, островным, трансграничным и горным областям (п. 131 ст. 2 Лиссабонского договора, изменяющего Договор о Европейском Сообществе и Договор об учреждении Европейского Сообщества от 13 декабря 2007 года)

Реформирование Общей аграрной политики, начиная с 1980-х годов постепенно изменило структуру помощи фермерам ЕС, и уменьшило долю расходов на сельское хозяйство в ВВП ЕС. Так, с 1980 до 1991 года расходы Общей аграрной политики состояли лишь из поддержки рыночных цен и экспортных субсидий, то есть инструментов, которые искажают мировую

торговлю, однако способствуют быстрому наращиванию производительности аграрного сектора[1].

Таким образом, достигнув значительного уровня самостоятельного обеспечения стран-членов ЕС базовыми аграрными продуктами, фундаментальным стал вопрос повышения конкурентоспособности сельского хозяйства ЕС, и его устойчивости, относительно рисков, присущих данному бизнесу. Погодные аномалии, наблюдаемые в последние годы, демонстрируют значительное влияние на производство и экономическую ситуацию, таких факторов, как засуха, град, сильный дождь, наводнение или заморозки.

Оценивая распространение страхования, среди фермеров в ЕС (где десятилетиями используют обязательное страхование зданий и ответственности владельца), можно отметить значительно меньшую эффективность от тех видов страхования, которые ранее были необязательными.

Начало 90-х годов характеризовался введением механизма прямых платежей, которые были связаны с объемами производства и направленностью части финансовых ресурсов на развитие сельской местности, в то же время объем расходов на поддержку рыночных цен постоянно сокращался. В начале XXI века, ЕС определил приоритетом создание условий для устойчивого развития сельского хозяйства, а с 2005 года началось быстрое наращивание прямых платежей не связанных с объемом произведенной аграрной продукции. Можно констатировать, что на начало новой финансовой перспективы около 70% помощи аграрному сектору поддерживает формирование сельского хозяйства, что является безопасным для экологии и способствует социализации ЕС.

Согласно реформе «Проверка САП» 2008 года ЕС предоставил больший приоритет рыночным рычагам регулирования сельского хозяйства, и до сих пор остается высоким уровень поддержки европейских фермеров с целью обеспечения гарантированного бесперебойного снабжения базовых аграрных товаров на рынки[9].

В рамках реформы страны-члены ЕС получили значительную гибкость, ведь они приобрели право направлять средства «статьи 68» (помощь секторам с особыми проблемами) в различные сферы для помощи фермерам в местностях со сложными условиями, так и для поддержки уязвимых типов фермерских хозяйств. Кроме того, эти средства можно было использовать на мероприятия по риск-менеджменту такие, как страхование от природных бедствий. Эта статья стала распространяться и на десять новых стран-членов, что до 2013 года использовали схему единого платежа за площадь земель.

Весомым, фактором, повышающим интерес к страхованию в ЕС являются изменения в Общей аграрной политике ЕС относительно государственной помощи в случае неблагоприятных событий и содержание ст. 11 Регламента Комиссии (ЕС) № 1857/2006 от 15 декабря 2006 года о применении ст. 87 и 88 Договора о государственной помощи малым и средним предприятиям, осуществляющим деятельность, связанную с производством сельскохозяйственной продукции и изменений к Регламенту (ЕС) № 70/2001 «с 1 января 2010 года, предлагаемое возмещение должно быть уменьшено на 50%,

разве что оно предоставляется фермерам, которые имеют страховое покрытие не менее 50% среднегодового производства или доходов производственного характера, и покрытие рисков неблагоприятных климатических явлений статистически наиболее часто реализуемых в государстве-члене или данном регионе.»[12] Это означает, что отсутствие страхового договора не позволит получить всей компенсации за полученный ущерб.

Следует отметить, что это положение касается возмещения, так что распространяется и на фермеров которые застрахованы, и с недостаточным покрытием. Не относится оно к фермерам, которые не застраховали производство, поэтому они не могут рассчитывать на какую-либо компенсацию от ЕС, разве непосредственно на государственную помощь.

В то же время, для выполнения такого обязательства предусмотрена возможность использования доплат к уплате страховых взносов, основанный на Принципах Сообщества о государственной помощи в сельском хозяйстве и лесном хозяйстве на 2007-2013 годы пункт V. В. 5.2. Комиссия признает, что помощь к уплате страховых взносов в соответствии со ст. 87 пункта 3, Трактата, если она отвечает всем условиям, изложенным в ст. 12 распоряжение Комиссии (ЕС) № 1857/2006 от 15 декабря 2006 года, в то же время Комиссия распространяет государственную помощь на выплату страховых взносов для крупных фирм. В соответствии с этими положениями ЕС, помощь в виде доплат к страховым платежам может быть использована при условии, что валовая интенсивность финансового ресурса не должна превышать 80% от стоимости страховых премий за потери, вызванные неблагоприятными климатическими явлениями, которые могут быть отнесены к стихийным бедствиям, или 50% от стоимости страховых премий от других потерь, вызванных климатическими явлениями[3].

Согласно принципам ЕС о государственной помощи в сфере сельского и лесного хозяйства на 2007-2013 годы, неблагоприятные погодные условия, такие как мороз, град, лед, дождь или засуха не могут рассматриваться как стихийное бедствие, но за повреждения, которые могут иметь место в сельскохозяйственном производстве или средствах используемых для такого производства, этого рода события можно сравнить со стихийными бедствиями, если уровень повреждений достигает 30% от нормального производства.

Представленные положения Комиссии учитывают прежде всего факт, что страхование является наиболее полезным финансовым инструментом для эффективного управления рисками и кризисными ситуациями. Учитывая ограниченные финансовые возможности фермеров Комиссия положительно оценивает именно государственные дотации на страхование первичной продукции (фермеров), как государственную финансовую поддержку социально важных страховых продуктов.

Стоит отметить, что подобные внедрение, это – ограничение ответственности государства и общества, а соответственно расходов для налогоплательщиков в случае стихийных бедствий. Ведь, отделяется необходимость в выделении экстренной государственной помощи хозяйствам, которые пострадают от стихийного бедствия.

Уровень использования субсидируемых средств, что закладываются в дотации на страхование фермерам очень низкий. Это происходит главным образом из-за отсутствия доступа к информации о страховании с субсидиями, частыми изменениями и сравнительно недавней практикой использования подобной помощи.

Весомым фактором, имеющим влияние на потребление услуг страхования сельскохозяйственного производства являются экономические факторы, такие, как изменение цен или высокая (в ЕС около 60%) доля доходов фермеров от непосредственных доплат.

Неоднозначное влияние на это имела, как отмечают эксперты Европейской Комиссии, собственно политика дотаций, которая внесла деструктивный элемент, с точки зрения, сдерживания среднего размера сельскохозяйственных предприятий. Через систему выплат, государство стимулировало измельчение ферм: ведь, уже при условии приобретения одного гектара сельскохозяйственных угодий на новую ферму начинают направляться субсидии ЕС, а при условии юридического отделения хозяйства жены или детей, как самостоятельной фермы – выплачиваются дополнительные субсидии.

Механизмами оптимизации структуры землепользования в современных условиях выступают, прежде всего дополнительные субсидии на каждый гектар с привязкой к конкретной сельскохозяйственной культуре и установления системы квотирования посевных площадей под отдельными культурами.

Специалисты в области сельскохозяйственного страхования выделяют проблему повышения сознания необходимости страхования для фермеров и проблему профессиональной этики агентов, опасаясь, что фермер не воспользуется с страхования, которое ему необходимо, и которое покрывает риски больше всего ему угрожающие, а воспользуется тем, которое умело реализует хорошо подготовленный агент (учитывая комиссию, которую он получит).

Добровольность страхования и дифференциация предложений по условиям и премиях, относительно страхования: животных, сельскохозяйственных культур и от стихийных бедствий, негативно отражается на продажах страховых продуктов.

Фермеры часто не готовы к ситуации, когда они должны самостоятельно заботиться о страховой защите собственного имущества и производства.

Информация в журналах, интервью и замечания фермеров-жертв стихийных бедствий, четко указывает, что они ожидают компенсации своих потерь от государства. Не помогает, даже, наложения на фермеров штрафов за отсутствие страхования ответственности фермера (В Республике Польша штраф 30 евро оплачивается в Ubezpieczeniowy Funduszu Gwarancyjny – страховой гарантийный фонд) или за незастрахованные здания на ферме (штраф в размере 100 евро оплачивается на счет административной единицы).

Подсчитано, что более 30% фермеров не выполняют свои обязательства по страхованию. Выделяя страхование имущества, которое добровольно страхует около 10% фермеров и поля 2-4% в очень ограниченных сферах.

Главным аргументом фермеров, в случае обвинений в отсутствии страховой защиты, является слишком высокая цена и отсутствие средств на эти цели. Кроме того, фермеры не ориентируются в условиях страхования и опасаются, как и украинские потребители финансовых услуг, что или ущерб не компенсируется, или это будет символическая выплата. Объясняется это, периодом первоначального развития страховых компаний, к сожалению, некоторые из них довольно быстро банкротились, а страхование имущества выходит за пределы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, а следовательно, Фонд гарантирования страховых выплат на это не распространяется.

Стоит отметить, негативные природные явления имеют место в последние годы, фактически каждый год рушатся здания и гибнут сельскохозяйственные культуры: поля, сады и плантации, лишая фермеров дохода. Часто единственной надеждой является помощь государства или помощь от благотворительных организаций или отдельных лиц, однако, эти финансовые ресурсы не покрывают полной стоимости потерь.

Важным элементом страховой защиты, является страховая сумма. Значение страховой суммы в страховании урожая определяется отдельно для каждой культуры, фермером в консультации со страховой компанией. От ее размера рассчитывается премия, которая задается в процентах. Так, в Республике Польша Министерство сельского хозяйств определяет ежегодно до 30 ноября размер максимальной суммы страхования для субсидированного страхования, в отношении отдельных сельскохозяйственных культур и скота на следующий год. За осуществление обязанности страхования считается факт охвата страховой защитой не менее 50% площади полей фермерского хозяйства.

За невыполнение обязанности по страхованию фермер заплатит 2 евро штрафа за каждый гектар незастрахованных полей, в пределах 50% от общей площади. Уплата штрафа не освобождает от обязанности приобретения страховой защиты.

Конечно, далеко не все решения, которые использованы в общей аграрной политике ЕС, является на данный момент интересными для наших рынков. Европейское решение очень затратное и ориентировано на крупного коммерческого производителя, который и получает основную часть определенных фондов, так же, как и значительные фирмы аграрного бизнеса.

Вместе с тем, опыт Польши по адаптации использования системы дотаций и страхования характерный ЕС, будет уместен для лучшего понимания функционирования сельского и аграрного хозяйства в условиях реальной развитой рыночной экономики. Теория и практика ЕС четко отличает, совместное действие, государственное регулирование, силы рынка, четко распределены функции. Рынок ставит перед собой задачу поиска равновесия между спросом и предложением путем определения колебания цен и

приспособление структуры производства и спроса до этих изменений цен, которые являются сигнальной системой как для производителя, так и для потребителя. Но далеко не все функции регулятора рынок может выполнить, даже в странах с давно укоренившимися традициями рыночной экономики и психологии, рыночными структурами производства и распределения.

Государственное регулирование должно выполнить те функции, которые рынок сделать не в состоянии или где конструктивные силы рынка переходят в деструктивные, то есть создавать рамки и ограничения для действия рыночных сил. [6] На государственное регулирование возлагается задача по долгосрочной структурной перестройки сельского хозяйства и АПК, которые рынок во многих случаях сделать не может, исходя только из текущей конъюнктуры. Задачей государства, в значительной степени, является создание благоприятной макроэкономической обстановки, с соответствующим бюджетным перераспределением средств в сельское хозяйство, как дотационную, по своему характеру, отрасль. В то же время, именно на государство возлагаются функции по социальному развитию сельской местности, создание инфраструктуры на селе, стимулирование научно-технического прогресса и осуществления взвешенной экологической политики. Подобное распределение присуще для Европейского Союза, процедуры которого и переняла Республика Польша.

По американской модели проведения сельскохозяйственного страхования государственная поддержка компенсирует 60 % общего объема страховых взносов (около 6 млрд. долларов).

Основными страховыми продуктами с государственной поддержкой являются:

- защита от катастрофических рисков, почти обязательное страхование с минимальной стоимостью;

- страхование урожая от погодных рисков – в данном продукте государство финансирует административные расходы страховщика и часть страховой премии. [15]

Кроме указанных общих программ Федеральная корпорация США по страхованию сельскохозяйственных культур осуществляет комбинированное страхование сельскохозяйственных культур, реализуя 7 базовых программ.

1. Комбинированное страхование сельскохозяйственных культур. Это наиболее распространенная программа страхования. Она предоставляет гарантии на доход по трем уровням покрытия – на 50, 65, 75 % среднего фермерского дохода за прошлые годы, предоставляет защиту от ущербов вследствие почти всех естественных случаев и покрывает убытки от насекомых и болезней.

2. Катастрофические полисы – компенсация ущербов в размере 50 % от дохода, 55 % от цены реализации, установленные по данной культуре. Такое покрытие практически бесплатное фермеры вносят символическую плату за обработку полисов по каждой культуре, возмещая расходы на ведение страхового дела. Катастрофический страховой продукт обеспечивает минимальный уровень восстановления хозяйства в случае стихийного бедствия.

3. Страхование будущих доходов. Реализуется с 1996 года, с целью обеспечения устойчивого дохода и покрывает потерю прибыли вследствие уничтожения урожая или падения цен; устанавливает гарантию доходности еще до посева и посадки.

4. Защита прибыли, используется с 1995 году. Данный страховой продукт разработан для страхования сельскохозяйственного производства от риска снижения дохода ниже среднего уровня и падения цен на урожай через предоставление фиксированной гарантии на единицу площади. Если после уборки урожая фактический его объем, умноженный на фактическую его стоимость, меньше размера гарантии, то страховщиком выплачивается разница.

5. Страхование устойчивого дохода, введенное в США с 1997 года. Обеспечивает защиту определенных культур (кукуруза, соя) от снижения дохода вследствие падения цен или уменьшение уровня урожайности. Данный страховой продукт основывается на средних ценах в данной местности.

6. Страховая программа – регионального риска. Страховое возмещение сельскохозяйственному производителю выплачивается в случае, если средний в данной местности урожай падает, ниже определенного уровня урожая, который был избран страхователем. Главная особенность этой программы – отсутствие оценки потерь урожая на уровне отдельного страхователя. Средний уровень урожайности оценивается для всего региона. С этой целью Министерство сельского хозяйства США отбирает репрезентативные фермерские хозяйства.

7. Защита прибыли от группы рисков и изменения стоимости продукции. Данный страховой продукт введен в действие с 1999 года и является формой страхования дохода для целого региона. Страховое возмещение выплачивается фермеру при условии, что доход в регионе на единицу площади застрахованной культуры ниже оговоренного дохода, который определен производителем. Такой продукт недорогой, предоставляет страховую защиту дохода с минимальным объемом экспертной работы и документов.

По данным страховым продуктам в США применяются такие виды финансовой государственной поддержки:

- дотации, выплачиваемые частным страховщикам для покрытия административных и операционных расходов;
- принятие правительством сельскохозяйственных рисков в перестрахование;
- финансирование исследований в сфере страхования сельскохозяйственных культур;
- программа правительства по предотвращению стихийных бедствий при условии, что фермеры покупают минимум 50 % покрытия комбинированного страхования сельскохозяйственных культур.[15]

Следовательно, программы государственной финансовой поддержки специфических страховых продуктов предусматривает защиту урожая фермеров и будущих доходов, как основы устойчивого развития региона и отрасли.

В Украине возможности для государственной поддержки сельского хозяйства значительно меньше, но уже с 2013 года действует Закон Украины

«О государственной поддержке сельского хозяйства Украины», кроме того 9 февраля 2012 года принят Закон Украины «Об особенностях страхования сельскохозяйственной продукции с государственной поддержкой», которым вводится механизм субсидированного страхования, согласно которому государство будет возмещать долю уплаченной аграрием страховой премии.

Вместе с тем эффективность такой помощи является неоднозначной, ведь количество договоров в сфере агрострахования с введением поддержки на законодательном уровне в 2012 г., по сравнению с 2011 г., снизилась на 28,6% - с 2710 до 1936.[7] Вместе с тем, по оценке президента Украинской аграрной конфедерации Леонида Козаченко «украинские аграрии за отсутствия современного метода управления тремя группами рисков потеряли более 70 млрд. грн. К числу этих рисков относятся политические, которые связаны с действиями власти, ценовые и природно-климатические». Стоимость последних оценивается почти в 20 млрд. грн. Именно поэтому Леонид Козаченко признает: «Агрострахование имеет очень большое значение для развития сельского хозяйства, особенно, если его участником становится государство». [5]

Страхование урожая и страхование полей с государственной финансовой поддержкой является одним из новых финансовых инструментов. Оно защищает фермеров от негативных последствий случайных событий, особенно стихийных природных явлений.

Такое страхование функционируя в ЕС на добровольной основе, не получило распространения среди фермеров. Ведь, фермеры часто получают помощь от государства, после стихийных явлений. Современный этап развития Общей аграрной политики ЕС, направлен на стимулирование и поощрение не только прямыми методами, но и через использование финансовых инструментов хозяйствами для собственного риск-менеджмента и страхования.

В современных реалиях сложно предсказать последствия введения новых требований по страхованию в сельском хозяйстве, в частности, с позиции охвата соглашений и размеров выплачиваемых компенсаций. Необходимым является функционирование этого финансового инструмента в течение годов, чтобы непредвзято оценить новую систему с точки зрения аграриев и страховщиков.

Преимуществами Совместной аграрной политики ЕС является комплексность, относительно внутренней стратегии, внешней торговли, програмность подхода к осуществлению задач предусмотренных стратегией. Так, модель ЕС: сформулирована на понимании необходимости проведения протекционистской политики с учетом худших условий по сравнению с такими странами, как Украина и Беларусь; эта политика построена на сочетании государственного регулирования и рыночных механизмов, причем государственное регулирование носит широкий и разветвленный характер. Модель США направление на постоянство доходности сельского хозяйства и каждого гектара пахотной земли.

Общая аграрная политика ЕС строится на осознании необходимости финансовой поддержки сельского хозяйства, ведь оно не в состоянии в

умовлях открытого и незащищенного рынка и природных рисков без финансовой государственной поддержки осуществляют воспроизводственный процесс.

При значительном количестве положительных факторов от системы дотаций и страхования в Польше, которая присоединилась к Общей аграрной политике ЕС, есть весомое ограничение, что не позволяет реализовать ее в Украине, без вступления в Европейское сообщество, и основным является - значительная стоимость подобного комплекса поддержки.

Список литературы

1. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки: монографія / Зінчук Т.О. – Ін-т економіки та прогнозування НАНУ. – Житомир: ДВНЗ „ДАУ”, 2008. – 384 с.
2. Ільїн В.Ю. Стан та тенденції розвитку спільної аграрної політики національних виробників України в умовах глобалізації/ В.Ю. Ільїн //Науковий вісник ЛНАУ .- № 39.- 2012.- С.- 88-98.
3. Клапків Л.М. Фундаментальні доміанти фінансової державної підтримки аграрного бізнесу / Любов Клапків, Юрій Клапків// Наукові записки. Серія «Економіка»: Збірник наукових праць.- Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2012. – Випуск 20. – С. 126-128
4. Корольков А.Ф. ЕС: сельское хозяйство и аграрная политика // Современная Европа.–2002. – №4. – С. 93.
5. Луговий М. Субсидоване агрострахування повертається / Проект АгроІнвест [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroinvest.org.ua/ukr/?nid=news%7C1040&ntype=agsector>
6. Назаренко В. И. Аграрная политика Европейского Союза : [монография] / В. И. Назаренко. - М. : Маркет ДС Корпорейшн, 2004. - 362 с.
7. Розвиток агрострахування в Україні// Міжнародної фінансової корпорації (IFC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9e681d004e990147b4e3f41dc0e8434d/2012AgInsuranceMarket.pdf?MOD=AJPERES>
8. У Польщі суттєво подорожчала сільгоспземля // Agronews [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agronews.ua/node/19112>
9. CAP expenditure and CAP reform path [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/graphs/graph2_en.pdf
10. Council regulation establishing common rules for direct support schemes for farmers under the common agricultural policy and establishing certain support schemes for farmers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0306:FIN:EN:PDF>
11. Dopłaty bezpośrednie mogą być niższe niż przed rokiem // www.money.pl [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.money.pl/gospodarka/unia-europejska/wiadomosci/artukul/doplatty;bezposrednie;мога;byc;nizsze;niz;przed;rokiem,138,0,1171082.html>

12. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 i 88 Traktatu [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32008R0800:pl:NOT>

13. SAPARD: special pre-accession assistance for agriculture and rural development / European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/external/enlarge/back/sapard_en.pdf

14. Договір про заснування Європейської Спільноти (консолідована версія станом на 1 січня 2005 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_017

15. Александрова М.М. Закордонний досвід формування та розвитку систем страхування сільськогосподарських культур/ М.М. Александрова// Міжнародний збірник наукових праць. - № 2(20). - 2011. - С. 26.

Купуев П.К., Кулуева Ч.Р.

Ошский государственный университет, г. Ош

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РАБОТНИКОВ В РЕГИОНАХ КЫРГЫЗСТАНА

Аннотация: В данной статье изложены вопросы формирования и модернизации современной системы страхования в Кыргызстане, направленной на рыночную адаптацию безработного населения. Изучен зарубежный опыт, предложено внедрение концепции страхования от безработицы, как активного механизма социальной защиты безработного населения, где учитывается состояние экономических и социальных приоритетов, территориальная и профессиональная мобильность работников, а также финансовое состояние нашего государства.

Abstract: This article outlines the issues of formation and modernization of modern Kyrgyz security system aimed at the market adaptation of the unemployed population. Studied foreign experience, it suggested the introduction of the concept of insurance against unemployment, as an active mechanism of social protection of the unemployed, which takes into account the state of economic and social priorities, geographical and occupational mobility of workers, as well as the financial condition of our state.

Ключевые слова: безработица, пособия, материальная и денежная поддержка, система страхования, социальная защита, условия труда, профессиональная мобильность работников, профессиональный риск.

Keywords: unemployment, benefits, material and monetary support, security system, social protection, working conditions, professional mobility of workers, professional risk.

Проблема страхования от безработицы, занимающая важное место в структуре социальных амортизаторов, выступает стратегически важной

проблемой современности. Для раскрытия сути поставленного вопроса, необходимо опираться на опыт зарубежных стран, где вопросы безработицы рассматриваются на государственном уровне и финансируются за счет денежных средств Единого Страхового фонда. Современная система страхования занятости трудоспособного населения реализуется в условиях сочетания активных мер рыночной адаптации безработного населения к рыночным отношениям параллельно расширяя традиционную пассивную политику.

Формирование в Кыргызстане современной системы страхования, как показывают многолетние наблюдения, должен опираться на канадский опыт страхования от безработицы, который сопровождается вовлечением и предпринимателей и работников в предлагаемую нами новую систему страхования от безработицы (СБ), которая при своей реализации должна опираться на две концепции.

Первая – направлена на страхование от временного лишения дохода, в связи с потерей работы. Вторая – отходит от традиционных механизмов страхования и ориентация на потребности трудоспособного населения, связанные с рынком труда. Уровень влияния вышеназванных концепций на развитие системы страхования от безработицы в основном находится в зависящем состоянии от экономических и социальных приоритетов, от территориальной и профессиональной мобильности работников, от состояния финансов нашего государства. Страхование от безработицы, практикующееся в Канаде – это не просто страховая программа, а материальная поддержка, направленная на перераспределение денежных доходов между работниками, людьми, областями, регионами и территориями в целях достижения макроэкономической стабильности.

Страхование от безработицы должно стать составной частью Государственной программы или Стратегии развития страны (СРС) Кыргызстана на перспективу, которая предполагает помощь как безработным, так и работающему бедному слою населения. По нашему мнению, происходящие изменения в структуре безработицы в современных условиях Кыргызстана должны стать основой формирования и внедрения концепции страхования от безработицы, так как внедрение данного вида страхования должен рассматриваться как активный механизм оказания помощи рабочим] в процессе приобретения профессиональных навыков, более адаптируемых на региональном рынке труда.

Предлагаемая система страхования должна реализовываться по следующим основным базовым направлениям, связанных с:

- профессиональной подготовкой и переподготовкой;
- содействием механическому перемещению трудовых ресурсов;
- стимулированием занятости.

Следовательно, основными целями в данной системе предусмотрены процессы предупреждения бедности, перераспределения денежных доходов, что рано или поздно могут привести положительным эффектам, а именно материальной поддержке лиц, потерявшим работу, временно потерявшим

способности к труду из-за болезни, по уходу за ребенком, беременностью и родами и пр. По нашему мнению данный вид страхования выступает центром систем социальных амортизаторов.

Механизм формирования страхового фонда. В данном случае система СБ должна финансироваться предпринимателями, работодателями, государством и самими работниками предприятий, а также охватывать в порядке 93% представителей наемного труда.

Законом КР «О занятости населения» должен быть определен примерный максимальный уровень дохода, подлежащего страхованию, а также размер взноса работника и работодателя. Что касается работника, совокупная заработная плата (годовой доход) которого превышает максимальный уровень, автоматически выпадают из числа платящих страховой налог и не претендуют в случае потери работы на высокую выплату в виде пособия. По канадскому опыту на 1994 год страховой взнос работодателя составлял 4,3%, а работника – 3,07%.

Следует отметить процедуру самого страхования по методу Канады. Здесь взносы от хозяйствующих субъектов напрямую поступают на спецсчет в рамках консолидированного фонда денежных доходов. В то же самое время государственная доля в размере 1/5 совокупных взносов предприятий перечисляет в этот фонд, которая направляется на переподготовку и подготовку безработной части трудоспособного населения и в поддержку иных активных программ территорий.

Следует отметить, что нормы страховых выплат в фонд занятости должны быть одинаковыми для всех областей Кыргызской Республики, где аккумулируемые средства должны оперативно перераспределяться между областями на основе текущих потребностей в финансовых средствах. Интегрированность данной системы заключается в том, что благополучные районы и области должны выступать донорами для неблагополучных территорий.

Критерии предоставления пособий. На основании концепции страхования от безработицы право работника на пособие должно гарантироваться страховыми взносами от работодателей и работников за предшествующий период, где основным критерием должен выступать не финансовое положение безработного, размер и продолжительность уплаты страховых взносов. Следовательно, на размер выплачиваемого пособия должны влиять независимые факторы: доход семьи, основная причина потери рабочего места, уровень безработицы в области и районе, обращение в службу занятости [5] и его частота и пр. Как показывает зарубежный опыт, выплата пособия может приостановиться сроком на шесть недель в случае добровольного увольнения, нарушения трудовой дисциплины, отказа от новой предложенной работы. Чтобы получить пособие требуется рабочий стаж в размере 52 недель на одном рабочем месте. Выплата пособия также зависит от уровня безработицы в конкретно взятой территории. Если в одном регионе уровень безработицы составляет 11-12%, то для получения страхового пособия необходимо отработать 52 недели. Если в другом регионе уровень безработицы

зашкаливает за 16%, то необходимо 42 отработанных недель. Следует отметить, что размер пособия по безработице должна составлять в размере 55% средней заработной платы за реально отработанное время. Для безработного населения и для иждивенцев, чья средняя заработная плата не превышает среднерегionalный уровень заработной платы, размер пособия должен достигать уровня 60% от заработка. Стоит отметить, если доход безработного человека, его семьи будет падать ниже приемлемого минимума, то данный разрыв компенсируется путем выдачи денежных выплат из средств социального вспомоществования, которое функционирует отдельно страхования от безработицы.

Предлагаемая система или механизм страхования занятости для нашего государства выступает абсолютно новой системой, которая реагирует на серьезные изменения в сфере занятости трудоспособного населения, отражает происходящие глубокие изменения в самой концепции страхования. Здесь предлагаются две формы страховых денежных выплат:

- пособие по безработице, имеющее традиционный характер;
- выплаты и льготы, имеющие довольно активный характер и связанные с адаптацией безработных условиям рынка труда.

Первая часть закона должна предусматривать регламентацию предоставления пособий, где сама система страховых выплат должна преследовать гибкость в отношении учета индивидуальной ситуации потенциального претендента. Предполагаем, что данной системой страхования в нашей республике будет охвачено свыше 200,0 тыс. чел. кыргызстанцев в год.

Что касается второй части будущего закона, то она направлена на активизацию традиционной системы социального страхования, где получаемые активные пособия вышеуказанными 200 тысяч кыргызстанцев напрямую будут связаны с процессами подготовки и переподготовки, профессионального обучения, развития малого предпринимательства, расширения самозанятости и довольно результативными программами адаптации, в которых большое внимание будет уделено реформированию и координации деятельности консультационных и информационных центров службы занятости.

На наш взгляд канадский опыт страхования от безработицы преподносит нам достаточно полезный урок, который считаем, приемлем для нашего государства. Так как происходящие в рыночной экономике ситуации с резким ухудшением состояния безработных из-за отсутствия или нехватки финансовых средств в фондах занятости требует разработки более жизнеспособной системы материальной или денежной поддержки, которая должна быть разработана на основе страховых принципов.

Как свидетельствует предлагаемый канадский опыт на всех этапах развития системы страхования не было случая, чтобы пассивные меры были основой реализации активных мер. Поэтому в нашей республике источники финансирования пассивной и активной политик должны иметь свои «емкости».

В современных рыночных условиях особую значимость приобретает функционирование структуры активных программ содействия занятости.

В настоящее время Кыргызстан должен сделать основной акцент на трудоустройство безработных через механизмы адаптации к рынку через развитие и взаимодействие информационных служб, расширение программ переподготовки и подготовки кадров. Следует отметить, что в последнее время программы по сохранению рабочих мест особо не популярны ввиду того, что, во-первых, они требуют солидных финансовых вливаний, во-вторых, способствуют консервированию происходящего структурного дисбаланса в экономике территорий [8]. Данные программы не реализуются за счет средств страхового фонда. Не практикуется и деятельность, связанная с вложением денежных средств фонда в ценные бумаги.

Важная функция системы страхования безработицы в Кыргызстане должна быть направлена, в первую очередь, на финансовую поддержку уровня жизни безработного и его семьи, где вычерчены две основные цели, связанные с:

- борьбой с бедностью и препятствование ее распространению;
- минимизацией негативного влияния падения покупательской способности на состояние экономического роста.

Следовательно, уместно отметить, что вышеуказанные две задачи в настоящее время сверхактуальны, так как дифференциация денежных доходов умеренно ведет к снижению на внутреннем рынке эффективного спроса, которая сопровождается накоплением относительно большей части доходов наиболее состоятельной категорией населения, что нельзя сказать о наименее обеспеченных, довольствующихся минимальными денежными доходами, которые отражаются на снижении уровня жизни не только отдельного работника и, но и его семьи. Поэтому, нельзя не согласиться с тем, что борьба с бедностью упирается на решение таких проблем как экономический рост, расширение занятости трудоспособного населения, увеличение эффективного спроса.

Таким образом, введенная система страхования от безработицы возможно даст свои плюсы, если они будут реализовываться на следующем важнейшем принципе финансирования на основе введенного Закона «Страхование от безработицы» в нашей республике, заключающаяся в аккумуляции денежных средств в страховом фонде, который даст потенциальную возможность на оперативной основе перераспределять средства страхования в те территории, где наиболее высокий уровень безработицы.

Необходимо отметить, что в Кыргызстане львиная доля собираемых денежных средств находится в областях республики. Логика проста – где высокий уровень безработицы, там собираемость налоговых выплат низка, что отражается на выдаче пособий и полноценной деятельности служб занятости ввиду их соответствующего сокращения.

В заключении необходимо подчеркнуть, что предложенная система страхования от безработицы по своей экономической природе не является институтом благотворительности, хотя по своему существу она близка нашим государственным службам занятости, которые функционируют во всех

территориях Кыргызстана. Данная система предполагает гарантийную выплату в случае потери работы, заработанную в течение 52 отработанных недель.

Принципиальным является тот факт, насколько трудовой человек участвовал в процессе своей занятости в деле формирования страхового фонда и имеет ли он моральное право на пособие по безработице. В данном случае размер выплачиваемого пособия, его регулярность и продолжительность выплаты в основном зависят от продолжительности и суммы выплаченного страхового налога, а не от настроения работодателя.

Страхование от безработицы будет отличаться от пособия по безработице, так как позволит лицам, оставшимся без работы, получать на протяжении определенного периода времени страховые выплаты, которые будут осуществляться за счет отчислений, произведенных этим же лицом в период своей официальной трудовой деятельности.

Таким образом, для создания в Кыргызстане вышеназванной системы страхования от безработицы необходимо руководствоваться этими принципами, так как именно они могут дать возможность поддерживать трудоизбыточные регионы, с характерной высокой безработицей, что могут повлиять, пусть даже временно, на сохранение макроэкономического равновесия в условиях жесткого механизма рыночных отношений.

Список литературы

1. Закон КР «О занятости населения». - Б., 1992г.
2. Гыязов А.Т., Купуев П.К. Исследование основных направлений развития предпринимательских структур в Кыргызстане// Синергия. 2016. № 1. С. 31-38.
3. Зулпукаров А.З., Наралиев Т.А. Анализ использования доходов и расходов домохозяйств районов Ошской области Кыргызской республики// Синергия. 2016. № 2. С. 33-41.
4. Зулпукаров А.З., Акунжанов Э. Аграрная реформа в Кыргызстане и пути её совершенствования // Территория науки. 2016. № 1. С. 87-93.
5. Зулпуева А.М., Зикираев М.Т. Региональные аспекты привлечения иностранных инвестиций (на материалах Ошской области) // Территория науки. 2016. № 3. С. 80-84.
6. Ишембаева Ш.К. Исследование соотношения показателей республиканского и местных бюджетов Кыргызской Республики // Синергия. 2016. № 3. С. 63-68.
7. Кулуева Ч.Р. Проблемы трудовых ресурсов: вопросы улучшения условий труда и охрана их безопасности в Кыргызстане // Известия ВУЗов. 2012. №8. С.131-133.
8. Кулуева Ч.Р. Современные проблемы трудовых ресурсов регионов Кыргызстана: реалии и пути решения // Sustainable economic development of regions, monograph, Volume 5, «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education, GmbH, Vienna, 2015.

9. Кулуева Ч.Р. О роли государственной политики проблем молодежных трудовых ресурсов в современном Кыргызстане // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. №11(3). С.124-130.

10. Кулуева Ч.Р. Некоторые вопросы дискриминации труда в современном Кыргызстане: социально-экономический и региональный аспект // Молодой ученый. 2016. №1(105).

11. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Особенности формирования и перспективы развития трудовых ресурсов региона // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Киров, 2015. С. 30-32.

12. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Формирование корпоративной социальной ответственности как фактор повышения конкурентоспособности организации // Социальная ответственность: проблемы и пути их решения материалы VII Международных социально-педагогических чтений им. Б.И. Лившица. Редакционная коллегия: Ларионова И.А., Иваненко М.А., Капустина Н.Г. Екатеринбург, 2015. С. 95-97.

13. Наралиев Т.А. Проблемы и перспективы обеспечения занятости населения Ошской области Кыргызской республики // Территория науки. 2016. № 1. С. 105-112.

14. Райымбаев Ч.К., Арынова Н.С. Система финансирования социального обеспечения населения Кыргызской республики // Территория науки. 2016. № 2. С. 118-125.

15. Саякбаева А.А. Проблемы формирования и реализации национальных моделей социальной защиты населения в Кыргызской Республике // Вестник КНУ им. Ж. Баласагына. 2006.

16. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Корпоративная социальная ответственность (КСО) как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Обеспечение высокого качества жизни населения на основе устойчивого экономического роста Сборник материалов научно-практической конференции в рамках XII Международного северного социально-экологического конгресса. 2016. С. 183-187.

17. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Корпоративная социальная ответственность как механизм повышения конкурентоспособности предприятия // Инновационные технологии в машиностроении. сборник трудов VII Международной научно-практической конференции. Юргинский технологический институт Томского политехнического университета. 2016. С. 367-369.

18. Эргешбаев У.Ж. Влияние трудовой миграции на социально-экономическое развитие Южного региона Кыргызстана // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. №9-1. С. 117-119.

19. Национальный статистический комитет КР. Публикация “Уровень жизни населения КР 2008-2012гг.”. - Бишкек. 2010-2014.

20. Национальный статистический комитет КР. Публикация “Труд и занятость в Кыргызской Республике за 2003-2012 гг.” – Бишкек, 2014. – 166.

Станчин И.М.

Воронежский экономико-правовой институт, г. Воронеж

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАХОВАНИЯ В ТУРКМЕНИСТАНЕ

Аннотация: в Туркменистане в соответствии с правительственными решениями функционирует Государственная организация «Туркменгосстрах», которая является монополистом и в единственном числе предоставляет страховые услуги физическим и юридическим лицам. «Туркменгосстрах» действует с высокой эффективностью, объем страховых услуг и состав клиентуры постоянно расширяется. В целях повышения управляемости был осуществлен перевод на современную систему автоматизации, объединяющую процессы и документацию головного офиса и 40 филиалов. «Туркменгосстрах» взаимодействует с ведущими международными страховыми организациями и перестраховочными компаниями и страховыми брокерами на рынках Европы и Азии, в том числе с ведущими страховыми брокерами Лондонского рынка страхования «MarshLtd», «WillisLtd» и другие. Такое сотрудничество повышает надежность «Туркменгосстрах» при наступлении страхового случая.

Abstract: in Turkmenistan in accordance with government solutions operates a State organization «Turkmenstateinsurance», which is a monopoly, and in singular provides insurance services to individuals and legal entities. «Turkmenstateinsurance» operates with high efficiency, the volume of insurance services and the customer mix is constantly expanding. In order to improve handling, was translated into modern automation system unifying the processes and documentation for head office and 40 branches. «Turkmenstateinsurance» interacts with the leading international insurance organizations and reinsurance companies and insurance brokers in the markets of Europe and Asia, including leading insurance brokers in the London insurance market "MarshLtd", "WillisLtd" and others. Such cooperation improves the reliability «Turkmenstateinsurance» upon the occurrence of the insured event.

Ключевые слова: страховая: деятельность, услуги, ущерб, возмещение, платежи, премия.

Key words: insurance: activities, services, damages, compensation, payments, prize.

С обретением независимости в 1991 г. в Туркменистане был частично открыт доступ предпринимателей к рынку страхования. Этот период характерен широким участием в процессе осуществления страхования как государственных, так и частных компаний. Крупнейшей государственной страховой организацией в Туркменистане в соответствии с постановлением Президента Туркменистана от 18 августа 1992 г. № 868 «О создании Государственной страховой коммерческой организации Туркменистана» стала компания «Туркменгосстрах», которая стала осуществлять свою деятельность на основе лицензии № 1-5-33, выданной Министерством финансов Туркменистана. Было определено, что главной целью Государственной

страховой коммерческой организации Туркменистана «Туркменгосстрах» является укрепление финансового положения Туркменистана и полное удовлетворение потребностей населения и предприятий страны в страховых услугах на мировом уровне и на самых выгодных для клиентов условиях [1].

Государственная страховая коммерческая организация «Туркменгосстрах» пользовалась большими льготами на страховую деятельность, особенно в системе обязательного страхования, и в этой связи на её долю приходилось около 70% всех страховых взносов. Это дало компании возможность получить значительные преимущества по наращиванию страховых резервов и выдвинуться в лидеры страхового рынка в Туркменистане. В соответствии с законом Туркменистана «О приватизации» Государственная коммерческая страховая организация «Туркменгосстрах» даже была частично приватизирована, но в 1997 г. все осуществленные акты приватизации страховой деятельности были аннулированы и компания «Туркменгосстрах» стала полностью государственной.

Постановлением Президента Туркменистана от 29 января 1997 года № 3001 «О преобразовании Государственной страховой коммерческой организации Туркменистана» была преобразована в государственное структурное подразделение и получила в этой связи название Государственная страховая организация Туркменистана (в аббревиатуре «Туркменгосстрах»). Постановлением была определена экономическая самостоятельность и осуществление страховой деятельности организации на принципах полного хозяйственного расчета и самофинансирования. Государственная страховая организация освобождалась от уплаты государственной пошлины по всем делам, связанным с операциями государственного обязательного и добровольного страхования [2].

Страховая деятельность в Туркменистане за период 1991-1996 гг., т.е. до принятия постановления Президента Туркменистана от 29.01.1997 года № 3001, определяющего страховую деятельность в Туркменистане как функцию государственных структур, является как-бы первым этапом и характеризуется показателями табл. 1.

По данным табл. 1, построенной по данным статистической отчетности и введенными дополнительными аналитическими показателями по результатам наших вычислений, можно сделать, по крайней мере, следующие выводы:

Система страхования в Туркменистане на 1-м этапе ориентировалась в большей степени на обязательное страхование. Поэтому в составе страховых платежей преобладают взносы от народного хозяйства, которые относятся преимущественно к обязательным. Их доля в системе страховых платежей составила за 1991-1996 гг. 90,7%, в то время как на долю населения приходится в 10 раз меньше – 9,3%.

Чрезвычайно мала сумма возвратных средств, выплаченных застрахованным физическим и юридическим лицам в качестве страхового возмещения. Она составила за период 1991-1996 гг. лишь 4,9% от суммы страховых взносов. Подавляющая часть средств осталась у страхующих организаций – 95,1%.

Вышеназванные параметры деятельности приобрели в указанные годы первого этапа тенденциозный характер. В значительной мере сложилась ситуация, в которой большая часть населения относится к страхованию с подозрением, и поэтому преобладающая часть личного имущества остается незастрахованной, а доля индивидуального страхования очень мала.

Таблица 1 – Основные показатели развития страхования в Туркменистане за 1991-1996 гг. (на конец года), млн. манатов [3-5]

Показатели	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Итого 1991-1996
Поступление страховых платежей всего, млн. манатов	0,4	1,0	19,6	99,0	799,1	10222,3	11141,4
в том числе:							
от народного хозяйства млн. манатов	0,3	0,8	16,6	80,1	748,7	9255,9	10102,4
% к общей сумме страховых платежей	75	80	84,7	80,9	93,7	90,6	90,7
от населения, млн. манатов	0,1	0,2	3,0	18,9	50,4	966,4	1039,0
% к общей сумме страховых платежей	25	20	15,3	19,1	6,3	9,4	9,3
Выплаты страхового возмещения и страховых сумм – всего, млн. манатов	0,3	0,3	4,0	22,4	90,0	424,5	541,5
% к общей сумме страховых платежей	75	30	20,4	22,6	11,3	4,2	4,9
в том числе:							
народному хозяйству, млн.манатов	0,2	0,2	3,8	20,1	81,5	392,3	498,1
% к общей сумме выплат страхового возмещения	66,7	66,7	95,0	89,7	90,6	92,4	92,0
населению, млн. манатов	0,1	0,1	0,2	2,3	8,5	32,2	43,4
% к общей сумме выплат страхового возмещения	33,3	33,3	5,0	10,3	9,4	7,6	8,0
Число действующих договоров добровольного страхования, тыс.	750	781	539	237	233	159	2699
Валовой доход страховых организаций, млн. манатов	0,1	0,7	15,6	76,6	709,1	9797,8	10599,9
% к общей сумме страховых платежей	25	70	79,6	77,4	88,7	95,8	95,1

*до 1994 г. данные «Туркменгосстраха»

Положение Государственной страховой организации Туркменистана «Туркменгосстрах» еще более упрочилось после того, когда правительством Туркменистана в 2000 г. были отозваны все лицензии частных компаний, функционировавших на страховом рынке Туркменистана. Этот акт

правительства привел к полной ренационализации страховой индустрии в Туркменистане и созданию монополиста в лице единственной страховой организации, действующей на рынке Туркменистана – Государственной страховой организации «Туркменгосстрах».

Незначительно изменились условия и методы страховой деятельности и в последующие годы. «Туркменгосстрах» расширил масштабы своей деятельности, и в настоящее время имеет свыше 40 самостоятельных подразделений в административных центрах Туркменистана. В целом он выполняет более 40 видов страхований, из них 5 видов по обязательному страхованию. Виды и перечень страховой деятельности постоянно расширяются. Так, например, с 1 марта 2013 г. постановлением президента Туркменистана введено обязательное экологическое страхование предприятий.

Также с 1 марта 2016 года всем юридическим лицам предписано заключать обязательное государственное страхование от пожара.

Показатели страховой деятельности «Туркменгосстрах» за период 2000-2012 гг. (в деноминированных в 2007 г. 5000 раз манатах) приведены в табл. 2.

Таблица 2 – Основные показатели деятельности «Туркменгосстрах» в 2000-2011 гг., тыс. манатов [6-7]

Показатели	2000	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2000-2012, %
Страховые взносы	7253,6	28150,1	86170,2	12993,6,2	14956,6,6	16850,6,2	18994,7,9	25,9p
в том числе:								
по добровольному виду страхования	3325,1	24360,0	81061,7	12363,0,7	14207,6,6	16051,1,4	17946,9,3	54p
по обязательному виду страхования	3928,5	3790,1	5108,5	6305,5	7490,0	7994,8	10478,6	2,7p
Сумма страховых выплат и страховых возмещений, тыс. манатов	276,7	1904,6	1709,4	1552,9	3324,7	1781,5	34654,4	125p
то же в %	3,8	6,8	2,0	1,2	2,2	1,1	18,2	
в том числе:								
по добровольному виду страхования	160,3	1860,3	1627,4	1464,8	3265,9	1737,1	34563,8	216p
по обязательному виду страхования	116,4	44,3	82,0	88,1	58,8	44,4	90,6	77,8
Валовой доход страховых организаций, тыс. манатов	6976,9	26245,5	84460,8	12838,3,3	14630,0,7	16672,4,7	15529,3,5	22,3p
то же в %	96,2	93,2	98,0	98,8	97,8	98,9	81,8	
Доходы Государственного бюджета, млн. манатов	1206,8	4684,0	10080,0	11767,8	10169,9	15078,8	21078,7	17,5
Доля страхования в бюджете страны, %	0,57813	0,56032	0,83790	1,09097	1,43857	1,10569	0,73673	1,3p

Показатели табл. 2 по страховой деятельности «Туркменгосстрах» впечатляют. Многократно увеличились страховые взносы, суммы страховых выплат, валовой доход страховых организаций системы «Туркменгосстрах». Причем, если в предыдущий период (1991-1996 гг.) преобладали страховые взносы по обязательному виду страхований, то сейчас доля добровольного вида страхования превышает обязательное в сотни раз.

В составе постоянных клиентов «Туркменгосстрах» многие зарубежные компании, реализующие инвестиционные проекты в нефтегазовой, текстильной промышленности, в строительстве крупных объектов.

Кроме внутреннего страхового рынка Государственная страховая организация «Туркменгосстрах» взаимодействует с ведущими международными страховыми организациями и перестраховочными компаниями и страховыми брокерами на рынках Европы и Азии, в том числе с ведущими страховыми брокерами Лондонского рынка страхования «MarshLtd», «WillisLtd», «AONLtd», «ColemontLtd», «HSBS». Такое сотрудничество повышает надежность «Туркменгосстрах», поскольку степень гарантированности выплат и возмещение ущерба при наступлении страхового случая незамедлительна

Большой объем операций по обслуживанию клиентов осуществляется с помощью информационной системы FLEXTERA Insurance. Система позволяет повысить эффективность обслуживания и осуществлять прямое страхование, перестрахование, вести бухгалтерский учет страховой деятельности и страховую отчетность, а также консолидировать все данные, необходимые для отчетности, анализа деятельности, хранения, управления и защиты информации в единой базе данных, объединяющих головной офис и 40 филиалов.

Более высоким этапом развития страхования в Туркменистане следует считать новый закон «О страховании», который был принят взамен закона с аналогичным названием от 24 ноября 1995 года. Проект закона был подготовлен в рамках реализации положений Государственной программы развития страховой деятельности в Туркменистане на 2011-2015 годы и «Плана мероприятий по развитию страхования и страховой деятельности в Туркменистане на 2011-2015 годы», утвержденных постановлением Президента Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедова в июне 2011 года. Закон в новой редакции был подписан Президентом Туркменистана 22 декабря 2012 года и в этот же день принят на семнадцатом заседании Меджлиса (Парламента) Туркменистана четвертого созыва.

В Законе Туркменистана от 22 декабря 2012 года «О страховании» определены основы страхования в Туркменистане в качестве направления предпринимательской деятельности, стал регулятором системы отношений на страховом рынке, установил правовые, экономические и организационные основы государственного регулирования и надзора за деятельностью в области страхования.

Закон расширил перечень основных понятий, используемых в страховой деятельности, внес изменения в условия страховщиков (перестраховщиков), ввел новые статьи, разъясняющие осуществление деятельности накопительного

страхования и мер по их предотвращению легализации в системе страхования доходов, полученных преступным путем.

Закон «О страховании» определил и упорядочил терминологию страхования. Участниками страхового рынка в соответствии с законом являются страховщик (перестраховщик), страховой брокер, страховой агент, страхователь, застрахованное лицо и выгодоприобретатель, уполномоченная аудиторская организация (уполномоченный аудитор), орган государственного страхового надзора, иные физические и юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, связанную со страхованием.

Статьей 1 Закона Туркменистана «О страховании» введены следующие основные понятия, используемые в процессе страхования [8]:

1) выгодоприобретатель – физическое или юридическое лицо, обладающее правом получения страховой суммы либо страхового возмещения в соответствии с законодательством Туркменистана или договором страхования;

2) сострахование – деятельность и связанные с ней отношения, возникающие в связи с принятием страховых рисков (ответственности) по договору страхования одновременно несколькими страховщиками с распределением их ответственности в соответствии с заключённым между ними договором сострахования;

3) страхователь – дееспособное физическое лицо или юридическое лицо, являющееся стороной договора страхования либо являющееся таковым в соответствии с законодательством Туркменистана, уплачивающее страховой взнос (премию) и обладающее страховым интересом в страховании объекта страхования;

4) страховщик – предпринимательское юридическое лицо (страховая организация) Туркменистана, являющееся стороной договора страхования (перестрахования) и обладающее соответствующей лицензией на осуществление деятельности в области страхования на основании настоящего Закона, которое в случае наступления страхового события (случая), предусмотренного договором страхования, несёт обязательство по выплате страховой суммы (страхового возмещения) в порядке, предусмотренном договором страхования или законодательством Туркменистана;

5) страховой агент – физическое или юридическое лицо Туркменистана, осуществляющее посредническую деятельность по заключению договоров страхования от имени и по поручению страховщика в соответствии с предоставленными полномочиями;

6) страховой брокер – предпринимательское юридическое лицо Туркменистана, осуществляющее деятельность по предоставлению консультативных услуг по вопросам страхования и перестрахования, а также посредническую деятельность по заключению договоров страхования и (или) перестрахования от своего имени и по поручению страхователя (перестрахователя) на основании соответствующей лицензии;

7) страховой взнос (страховая премия) – денежная сумма, выплачиваемая страхователем или другим лицом от имени страхователя страховщику

(перестраховщику) взамен принятия или распределения рисков по страхованию в порядке, предусмотренном договором страхования или законодательством Туркменистана;

8) страховые резервы – обязательства страховщика (перестраховщика) по действующим договорам страхования (перестрахования), оцениваемые на основе актуарных расчётов;

9) вид страхования – страховой продукт, разрабатываемый и предоставляемый страховщиком страхователю в пределах обязательного (государственного) и добровольного (негосударственного) страхования посредством заключения договора страхования;

10) страховой случай – событие или обстоятельство, наступившее или возникшее в течение срока действия договора страхования и в соответствии с этим договором или законодательством Туркменистана являющееся основанием для выплаты страховой суммы либо страхового возмещения страхователю, застрахованному лицу или выгодоприобретателю;

11) правила страхования – нормативный правовой документ, утверждённый страховщиком и согласованный с органом государственного страхового надзора или в ином порядке, предусмотренном законодательством Туркменистана, определяющий условия страхования по определённому виду страхования;

12) страховой тариф – ставка страхового взноса с единицы страховой суммы или объекта страхования, устанавливаемая в размерах, обеспечивающих формирование у страховщиков достаточных финансовых средств для проведения выплат страховых сумм (страхового возмещения), создания страховых резервных фондов, фонда предупредительных мероприятий и других фондов, а также покрытия расходов по ведению дела и развитию страховщиков;

13) страховое возмещение – денежная компенсация, выплачиваемая страховщиком страхователю при наступлении страхового случая в соответствии с договором страхования и (или) законодательством Туркменистана;

14) страховая сумма – обязательство страховщика по застрахованным рискам (ответственности), выраженное в денежной сумме, установленной законодательством Туркменистана или договором страхования, исходя из которой устанавливаются размеры страховых взносов (страховых премий) и страховых возмещений при наступлении страхового случая;

15) страховое свидетельство (полис) – документ, выдаваемый страховщиком страхователю и (или) застрахованному лицу, подтверждающий факт заключения договора страхования;

16) застрахованное лицо – физическое или юридическое лицо, имущественные интересы которого страхуются на основании договора страхования;

17) договор страхования – договор, заключаемый между страховщиком и страхователем, в соответствии с которым устанавливаются порядок и условия защиты имущественных и других интересов физических и юридических лиц за счёт уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий) страховщикам

с целью выплаты ими страховых сумм (страховых возмещений) либо выполнения иного оговорённого в договоре действия при наступлении определённых событий (страховых случаев);

18) страховой риск (ответственность) – возможность наступления предполагаемого события, обладающего признаками вероятности и случайности его наступления, на случай которого проводится страхование;

19) перестрахование – деятельность и связанные с ней отношения, возникающие в связи с последующей передачей всех или части страховых рисков (ответственности), принятых страховщиком по договору страхования, перестраховщику в соответствии с заключённым между ними договором перестрахования;

20) перестрахователь (цедент) – страховщик или перестраховщик, осуществляющий передачу принятых им страховых рисков (ответственности) в перестрахование;

21) перестраховщик – предпринимательское юридическое лицо (перестраховочная организация), основной уставной деятельностью которого является заключение и исполнение договоров перестрахования на основании соответствующей лицензии;

22) собственное удержание – часть страховой суммы, в пределах которой перестрахователь (цедент) несёт ответственность за собственный счёт в соответствии с договором перестрахования;

23) накопительное страхование жизни – форма страхования жизни, предусматривающая накопление у страховщика регулярно выплачиваемых страхователем страховых взносов в качестве срочных накопительных средств;

24) франшиза – часть общего вреда (ущерба), возмещение которого полностью остается на самостоятельной ответственности страхователя и определяется по соглашению сторон при заключении договора страхования в процентном отношении к страховой сумме или в абсолютной величине. При установлении условной франшизы страховщик освобождается от возмещения вреда (ущерба), размер которого не превышает размер франшизы, и возмещает вред (ущерб) полностью, если его размер превышает размер франшизы. При установлении безусловной франшизы ответственность страховщика определяется размером вреда (ущерба) за минусом франшизы;

25) пруденциальные нормативы – нормативы платёжеспособности и финансовой устойчивости, устанавливаемые органом государственного страхового надзора и обязательные для соблюдения страховщиками (перестраховщиками);

26) выкупная сумма – денежная сумма, которую страхователь имеет право получить при досрочном прекращении действия договора накопительного страхования;

27) индивидуальный риск (ответственность по индивидуальному риску) – возможное наступление предполагаемого события (вид риска) по каждому из объектов страхования, определённых договором страхования.

Вместе с тем, в законе оказались обойденными ряд понятий, дающих представление процессу страхования.

В широком плане страхование следует понимать как систему «...замкнутых перераспределительных отношений, возникающих между участниками страхового фонда в связи с его образованием за счет целевых денежных взносов и использование на возмещение ущерба субъекта хозяйствования и оказание помощи гражданам (или их семьям) при наступлении страховых случаев в их жизни (достижение определенного возраста, утрата трудоспособности, смерть и т.д.) [9, с. 534].

Казалось бы успешное функционирование Государственной страховой организации Туркменистана «Туркменгосстрах» может покрыть все риски, связанные с личной, общественной и социально-производственной деятельностью. Однако одна очень важная проблема на сегодняшний день не получила отражение ни в законодательстве, ни в системе страхования Туркменистана. Это природные риски, и они относятся не только к Туркменистану, но и ко всему Среднеазиатскому региону.

Среднеазиатский регион по риску природных угроз и катастроф относится к категории чрезвычайно уязвимых. Такие природные катаклизмы, как землетрясения, наводнения, оползни, грязевые потоки, сели, лавины, сильные штормовые ветры и значительные суточные перепады температур, засухи здесь не редкость, широко распространены и характерны для всех среднеазиатских республик.

Располагаясь в районах гор с высокой сейсмичностью, республики подвержены разрушительным землетрясениям. Поэтому здесь велики значительные опасности порожденные стихийными бедствиями. Такие стихийные бедствия, как Алмаатинское землетрясение 1911 года, которое полностью разрушило город, Ашхабадское землетрясение 1948 года, которое также полностью разрушило город Ашхабад. Под руинами оказались погребенными 176 тыс. человек из 198 тыс. жителей [10, с. 41]. Значительный ущерб нанесло ташкентское землетрясение 1966 года (табл.3).

Только из-за наиболее крупных природных катаклизмов, произошедших в Среднеазиатском регионе за последние 100 лет, пострадали более 4,1 млн. человек, экономический ущерб, кроме людских потерь, составил по пересчету в цены 2009 года около 10 млрд. долл. США.

В связи с гидрологическими условиями и развитой сетью наливных водохранилищ в результате эксплуатации не исключена вероятная опасность прорыва и подтопления территорий, находящихся в зоне их влияния. Так, например, построенное более полувека тому назад (1950 год) Кайраккумское водохранилище занимает площадь 1100 км², с максимальной глубиной 25 м, заполняется объемом воды до 4,2 млрд. м³. Другое водохранилище – Нурекское имеет самую высокую плотину, наливную площадь 6860 км², является рекорсменом книги Гиннеса.

В соответствии с межправительственным соглашением четырех стран – Кыргызстана, Узбекистана, Таджикистана и Казахстана в рамках договоренности Кыргызстан и Таджикистан должны накапливать воду и пропускать её через реку Сырдарья. Взамен страны потребители воды обязаны обеспечивать Кыргызстан и Таджикистан электроэнергией, выделять средства

для укрепления плотины. Однако эти средства не всегда выделяются, а если выделяются, то не в необходимый момент. В целом эксперты оценивают ситуацию с эксплуатацией наливных водохранилищ, как потенциально опасную, поскольку элементарный разрыв плотины может погубить все живое на расстоянии от 500 до 1000 км.

Экономический ущерб и людские потери носят как-бы запрограммированный систематический характер. И поэтому ни один житель этого региона не может с полной уверенностью ощущать свою безопасность. Ни одна республика не имеет и не предусматривает в составе своего бюджета средства, позволяющие в полной мере погасить экономический ущерб от неожиданных крупных катастроф. Для покрытия ущерба выделяются средства на борьбу с чрезвычайными ситуациями посредством перераспределения и корректировки бюджета за счет других его статей. Такая политика планирования расхода бюджетных ассигнований на катастрофические события характерна для всех республик постсоветского пространства, в том числе и для России. Причем, с закономерным постоянством происходят наводнения в одних и тех же регионах России и никаких мер по предотвращению таких катастроф не предпринимается [12-14].

Таблица 3 – Основные стихийные бедствия в Среднеазиатском регионе за последние 100 лет [11]

Год	Тип стихийного бедствия	Масштабы бедствия	Экономический ущерб, млн. долл. США
2011	Алмаатинское землетрясение	Разрушен весь город	Надежные данные отсутствуют
1948	Ашхабадское землетрясение	Разрушен весь город, погубло 176 тыс. человек	528/4900
1966	Ташкентское землетрясение	Пострадали ветхие постройки 100 тыс. человек, потери людей незначительные	300/1965
1985	Землетрясение с магнитудой в 5,9 балла в Таджикистане	Пострадали 8 080 человек	200/394
1992	Джалалабадское землетрясение в Кыргызстане с магнитудой в 7,3 балла	Пострадали 86 806 человек	130/197
1992	Наводнение в Таджикистане	Пострадали 63 500 человек	300/454
1993	Паводок в районе города Душанбе	Пострадали 73 537 человек	149/219
2000	Засуха в Среднеазиатском регионе	Пострадали 3 600 000 человек	107/132
Итого		4107 923	1714/9975

Нет соответствующих решений органов государственного управления по решению этого вопроса на основе страхования. Хотя в Туркменистане производится страхование по более чем 40 видам страховых случаев, страхование от форс-мажорных катастрофических событий также отсутствует. Поэтому эта проблема требует решения государственных структур за счет создания и аккумулирования страховых резервов.

Список литературы

1. «Туркменгосстрах» (Государственная страховая организация Туркменистана; История. http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1468998#cite_note-2. Дата доступа 7.10.2016.
2. Постановление Президента Туркменистана от 29 января 1997 года № 3001 «О преобразовании Государственной страховой коммерческой организации Туркменистана» // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31338534#pos=5;-297.
3. Статистический ежегодник Туркменистана 1996, том 1. – Национальный институт статистики и прогнозирования Туркменистана, Ашхабад: 1997, с. 20.
4. Statistical Yearbook of Turkmenistan 2000-2007. – State Committee of Statistics of Turkmenistan. Ashgabat: 2008, p. 116.
5. Statistical Yearbook of Turkmenistan 2000-2005. – National Institute of the State Statistics and Information of Turkmenistan. Ashgabat: 2006, p. 126.
6. Статистический ежегодник Туркменистана 2012. – Государственный комитет Туркменистана по статистике, Ашхабад: 2012, с.153, 162.
7. Статистический ежегодник Туркменистана 2013. – Государственный комитет Туркменистана по статистике, Ашхабад: 2013, с. 154, 163.
8. Закон Туркменистана от 22 декабря 2012 года «О страховании» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 18.08.2015 г.). Принят на семнадцатом заседании Меджлиса (Парламента) Туркменистана четвертого созыва 22 декабря 2012 года. online.zakon.kz/Document/. Дата доступа 4.10.2016.
9. Золотогоров В.Г. Экономика. Энциклопедический словарь. – Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2003 – 720 с.
10. Станчин И.М. Туркменистан: социальные реформы // Синергия. 2015. № 1. С. 26-34.
11. Кто заплатит по счетам природных катастроф? Исследование оптимальных способов финансирования риска стихийных бедствий. – Международная стратегия уменьшения опасности бедствий. The WORLD BANK, CAREC, 2009, – 79 с.
12. Станчин И.М. Туркменистан: социальные реформы // Синергия. 2015. № 2. С. 40-52.
13. Станчин И.М. Туркменистан: социальные реформы // Синергия. 2016. № 1. С. 20-30.
14. Станчин И.М. Природно-экономический потенциал Туркменистана // Синергия. 2016. № 3. С. 51-62.

Фомичева Е.В.

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва*

ТРЕНДЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ VS ТРЕНДЫ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация: В условия глобализации тренды мировой экономики повторяются в трендах национальных экономик. Тоже самое можно сказать и о рынке страхования, который чувствителен ко всем экономическим колебаниям. Проблемы мировой экономики дают возможность страховой индустрии предложить бизнесу новые виды страхования. На протяжении трех лет 2013-2015 наиболее обсуждаемыми были три глобальных тренда: сокращение числа некоторых видов страхования, повышение роли ценных бумаг и альтернативного капитала, влияние «больших данных». Совокупность этих трендов формирует уникальный рынок страхования, при том что каждый из указанных трендов в будущем будет только усиливаться.

Abstract: The pace of change in the global economy is replicates by national economies. The same we can say about insurance market sensitive to economic fluctuations. Change is bringing new, emerging risk types, offering new opportunities for the insurance industry. During 2013-2015, the most discussing trends were decreasing frequencies in many lines of business, securitization and alternative capital, and the impact of «big data». Taken together, favorable developments in all three strands of the market make the outlook for the coming decade very bright.

Ключевые слова: страховой рынок, экономика совместного пользования, репутация и бренды, микрострахование, кибер-риски, терроризм, страхование ответственности

Keywords: insurance market, sharing economy, reputation and brand, microinsurance, cyber risks, terrorism, liability insurance

Одним несомненным преимуществом современных технологий является повышение уровня безопасности: количество фатальных случаев при ДТП снижается практически в каждой стране; в США количество пожаров, угрожающих имуществу сокращается с 1980 года; большое вниманием уделяется безопасности рабочих мест. Повышение уровня безопасности приводит к сокращению спроса на страховые продукты, предлагающие небольшие покрытия для событий, имеющих высокую вероятность наступления. Это связано с тем, что вероятность таких событий снижается с ростом безопасности, поэтому спрос на такие продукты сокращается по мере роста экономики.

В то же время всепроникающая природа международной торговли создает предпосылки появления новых рисков. Для таких рисков характерны неожиданные последствия, которые бросают вызов традиционному страховому покрытию. В некоторых случаях страхование становится препятствием для

развития инноваций, и владельцам бизнеса необходимо предложить новые решения для новых рисков.

Согласно исследованию AonBenfield «Мировые возможности страхового рынка» [1], в ближайшие 5-10 лет стоит обратить внимание на следующие проблемы:

- ипотечное кредитование в США, потенциальная емкость 6 млрд. долларов в год;
- экономика совместного пользования (Sharingeconomy);
- репутация и бренды – проблема номер один для международных риск-менеджеров;
- микрострахование – 4 миллиарда потенциальных потребителей;
- ответственность корпораций – необходим лимит покрытия более 1 млрд. долларов;
- терроризм – новая модель оценки рисков;
- киберриски занимают первые строки среди рисков мошенничества.

Ипотечное кредитование в США. Тяжелое положение крупнейших ипотечных агентств США: Freddie Mac и Fannie Mae, привело к тому, что США пересмотрели свою программу ипотечного кредитования. Начиная с 2013 года риски неуплаты кредитной задолженности распределяются на фондовом и страховом рынках. С ноября 2013 года на страховом рынке появились новые страховые программы, лимит ответственности страховщиков на 2015 год составляет 2,2 млрд. долларов. Аналитики прогнозируют существенный потенциал роста данного страхования.

Банкострахование в России после кризиса 2008-2010 годов развивалось высокими темпами. Объем рынка в 2012 году составил 161 млрд. рублей, что на 28% было выше, чем в 2011 году [2] и на 20% меньше, чем в 2013 году. Как видно из таблицы 3 данный вид страхования достаточно комфортный для страховщиков.

Таблица 1 - Ипотечное страхование (титул, залог, жизнь заемщика, ответственность за непогашение кредита)

Место, 2014 г.	Компания/группа компаний	Страховые взносы, 2014 г., тыс. руб.	Страховые выплаты, 2014 г., тыс. руб.	Темпы прироста взносов, 2014/2013, %
1	ООО СК "ВТБ Страхование"	3 851 806.1	251 521.5	71,2
2	САО "ВСК"	2 345 481.0	290 963.1	5,0
3	Страховая группа "АльфаСтрахование"	1 307 197.0	151 051.0	29,9
4	Страховая Группа СОГАЗ	1 130 183.0	183 703.0	14,6
5	ОСАО "РЕСО-Гарантия"	834 731.3	121 410.1	19,5
6	ООО СК "Сбербанк страхование жизни"	612 589.0	0.0	265,6
7	Группа "ИНГО"	585 112.4	57 597.3	18,7
8	ОАО "Страховая компания "ПАРИ"	399 269.0	53 430.0	21,3
9	Страховая группа "УРАЛСИБ"	346 606.0	86 639.0	-18,0
10	ООО "СК" Согласие"	345 994.0	76 668.0	7,5

Источник: Эксперт РА <http://raexpert.ru/rankingtable/bankinsur/2014/tab03/>

В 2014 году произошла смена драйвера роста банкострахования: в поисках дополнительных источников доходов на фоне сокращения кредитования банки были вынуждены переориентироваться на продажи страховых продуктов, не связанных с кредитованием. Активное продвижение страховщиками инвестиционных программ страхования жизни способствовало резкому росту этого сегмента, и в 1 полугодии 2016 года взносы по инвестиционным продуктам страхования жизни составили более половины сегмента страхования жизни, еще четверть рынка пришлось на смешанное страхование жизни. Однако на ближайшие 2-3 года аналитики прогнозируют рост инвестиционного страхования жизни на 15-20%. Взрывной рост данного вида страхования в 2016 эксперты связывают со снижением ставок по депозитам и с неопределённостью реформирования пенсионной сферы.



Рисунок 1 - Полугодовая динамика взносов и выплат по страхованию жизни

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным Банка России

Объём взносов по страхованию жизни в первом полугодии 2016 года составил 88,8 млрд. рублей [3]. Однако считается, что потенциал поста к 2018 году будет полностью исчерпан. Для сохранения интереса к данному виду страхования со стороны потребителей, необходимы законодательные изменения, такие как увеличение налоговой базы для расчета налогового вычета по НДФЛ, введение налоговых льгот для страхования юридических лиц, уравнивание условий корпоративного негосударственного пенсионного обеспечения и корпоративного пенсионного страхования между НПФ и страховщиками жизни и т.д..

Экономика совместного пользования. Согласно исследованию PWC 2015 года [4] объем экономики совместного потребления составит 335 млрд. долларов к 2025 году, а совокупность арендных операций увеличится на 50%. Экономика совместного пользования размывает границы между личным и коммерческим страхованием рисков. Например, служба такси Uber использует личные авто участников, зарегистрировавшихся в системе Uber. С точки зрения

страхования получается, что полис страхования, приобретённый водителем на свой личный автомобиль, действует только тогда, когда авто не используется в качестве такси, а корпоративный полис страхования Uber действует, когда водитель везёт пассажиров. Но водитель остается без страхового покрытия, когда приложение Uber включено, а пассажиров в машине нет.

Похожая ситуация возникает при предоставлении собственного жилья в аренду. Полис личного страхования не будет действовать, т.к. коммерческая деятельность как не покрывается, а полис страхования коммерческой деятельности действует только в отношении клиентов. При том, существует серьёзный риск того, что клиент сделает дубликат ключей, например, и спустя некоторое время проникнет в арендованное ранее жилье с целью совершения кражи. Тогда не будет действовать даже полис личного страхования: собственник не сможет заявить о краже, т.к. не было взлома.

Низкий уровень проникновения страхования в России среди физических лиц отодвинул осознание этой проблемы. Однако страховым компаниям стоит задуматься и разработать страховые продукты, которые будут востребованы в ближайшем будущем.

Репутация и бренды – риск номер 1, с которым сталкиваются компании, согласно исследованию Aon «Global Risk Management Survey», проведённому в 2015 году. Страхование брендов сложно разработать, но спрос со стороны бизнеса есть.

В России данная проблема существует в основном для публичных компаний. Компании создают службы по связям с общественностью, которые контролируют все официальные высказывания сотрудников, согласовывают пресс-релизы, мониторят СМИ, но данные действия не могут полностью нивелировать репутационный риск. Для государственных компаний данная проблема неочевидна, возможно, в силу своего монопольного положения. Бренд «Почта России», например.

Микрострахование – инструмент защиты домохозяйств с низким уровнем доходов. Микрострахование предоставляется на случай болезни, смерти в семье, потери урожая, т.е. событий, которые могут стать катастрофическими при отсутствии программ социальной защиты населения. Такие программы распространены в развитых странах. Согласно имеющимся данным на 50 стран с крупнейшими рынками страхования, приходится 98,2% всей собираемой страховой премии. На оставшиеся 130 стран, наблюдаемых Ахсо [5], приходится 1,8%, т.е. это потенциальные рынки роста в ближайшие годы. И если брать основной принцип маркетинга: фокус на потребностях не только своих клиентов, но и тех, кто пока еще не стал клиентом – то, согласно этому принципу имеется еще 4 млрд. дополнительных клиентов страхового рынка.

Согласно недавним исследованиям 263 миллиона человек во всем мире пользуются услугами микрострахования. Для сравнения, в 2005 году таких людей было 78 миллионов, т.е. ежегодный рост составляет 19%. Повсеместное распространение интернета и мобильных телефонов позволяет увеличивать проникновение страхования в разные категории населения. Спектр

предоставляемых микростраховщиками услуг не очень широк, в основном это страхование кредита на случай смерти заемщика, страхование похорон, сельскохозяйственное страхование, медицинское страхование.

В России степень участия государства в личной жизни граждан всегда была высокой. Поэтому население верит, что что бы ни случилось, государство всегда поможет. Будь то природные катастрофы или семейные проблемы. Данная ниша в России не занята, в виду слабой страховой культуры, недоверия финансовым институтам, веры в государственную помощь.

Ответственность корпораций. Статистика убытков по страхованию ответственности корпораций ведется с 1989 года. За 26 лет произошло порядка 86 убытков, сумма которых превышает млрд. долларов (gigaloss, гига-убытки). Построенная на этих данных модель (приведена ниже) показывает, что в год происходит 2,5 события, размер которых оценивается в 2 млрд. долларов, а раз в два года наступает событие стоимостью 10 млрд. долларов. Удивительно, что данные модели и эмпирические данные практически идентичны.

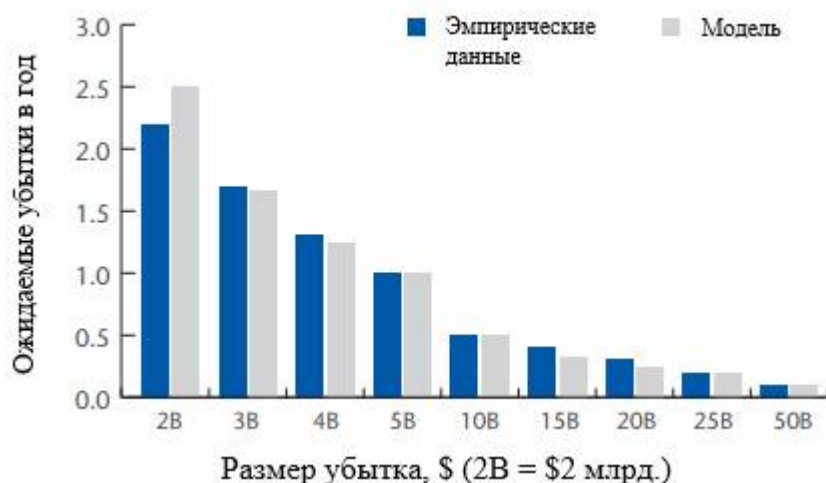


Рисунок 2 - Модель vs фактические гига-убытки по ответственности
 Источник: Aon Benfield: Global Insurance Market Opportunities

Не все убытки застрахованы. Для страховой индустрии это и хорошая, и плохая новость одновременно. Примерно 50% убытков страхуется исходя из законодательства, финансовых соображений, общей практики бизнеса, которая не может быть применена ко всем, к сожалению. Другие 50% приходятся на страхование ответственности директоров, окружающей среды, ответственности товаропроизводителей, которые потенциально являются страхуемыми. Другая плохая новость для страховой индустрии – одно событие может привести к заявлению нескольких убытков. На практике, 86 убытков было заявлено по 45 отдельным событиям, т.е. на одно событие приходится 1,9 убытка.

Крупнейшие убытки по ответственности предприятий энергетической отрасли представлены в таблице 2.

Если предположить, что гига-убытки происходят в результате деятельности 10 крупнейших энергетических компаний, получим, что каждая компания генерирует 2% убытков по данному виду страхования или 1,3% на

основе восстановительной стоимости. Если установить тариф на уровне 3%, то убыточность составит 66% номинальной стоимости коэффициента убытков или 44% текущей стоимости коэффициента убытков. При более высоком тарифе данный вид страхования все еще остается привлекательным для потребителей и становится более привлекательным для страховщиков. Для того чтобы создать масштабный рынок с хорошим распределением рисков, цена страхования должна быть намного ниже затрат компании, чтобы быть привлекательной для страхователя. Расчеты показывают, что экономический смысл страхования гига-убытков ответственности существует и следует продолжать работать в данном направлении, как страхователям, так и страховщикам.

Таблица 2 - Крупнейшие убытки

Год	Событие
1967	Выброс нефти в результате гибели танкера «Torrey Canyon»
1978	Выброс нефти в результате гибели танкера «AmocoCadiz»
1988	Взрыв на нефтяной платформе «Piper Alpha»
1989	Выброс нефти в результате гибели танкера «ExxonValdez»
2010	Взрыв нефтяной платформы «Deepwater Horizon»

Источник: Aon Benfield: *Global Insurance Market Opportunities*

В России законодательно введенное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта не покрывает вред, причиненный окружающей среде, поэтому предприятия вынуждены докупать страховое покрытие.

Терроризм. Крупномасштабные террористические атаки оказывают разрушительный эффект на страховой рынок и приводят к серьезным экономическим убыткам. Научные подходы потенциального вреда, который может произойти в результате террористической атаки, собраны военными ведомствами. Однако эти научные разработки не отражаются на страховой отрасли. Традиционно в основе модели построения террористического сценария лежит подход, в котором сила разрушения распространяется на площадь круга радиусом 250 метров. Такое предположение не имеет ничего общего с городской средой. Но почему-то совсем не используются накопленные военными знания, и все страховые компании применяют традиционный метод моделирования.

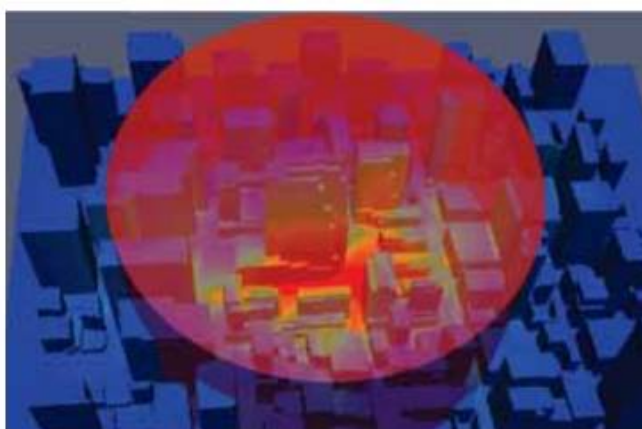
Ниже представлены два подхода к моделированию ущерба, вызванного террористической атакой (рис. 3).

При гидродинамическом моделировании в расчет принимается высота зданий, плотность застройки, тип конструкций. Но текущие методики оценки ущерба, произошедшего в результате террористических атак, которыми пользуются страховщики, не берут метод гидродинамического моделирования в расчет. В данном направлении стоит работать, меняя логику оценки потенциального ущерба, используя новейшие доступные программные обеспечения.

В России различают понятия диверсия и теракт, что следует учитывать при покупке страхового покрытия. Российский антитеррористический страховой пул (РАСП) был учрежден 20 декабря 2001 года шестью крупнейшими российскими страховыми компаниями для обеспечения национального рынка страхования ёмкостью, достаточной для перестрахования самых крупных рисков терроризма. Для расчета максимального возможного вреда некоторые страховые компании при помощи страховых брокеров используют гидродинамическое моделирование.

Кибер-риски. За последние годы стремительно увеличивается количество случаев утечки данных, возрастают затраты на защиту от утечки данных. Бизнес включает хакерские атаки и компьютерные преступления в топ-10 рисков, угрожающих бизнесу.

Традиционное моделирование



Гидродинамическое моделирование (CFD)

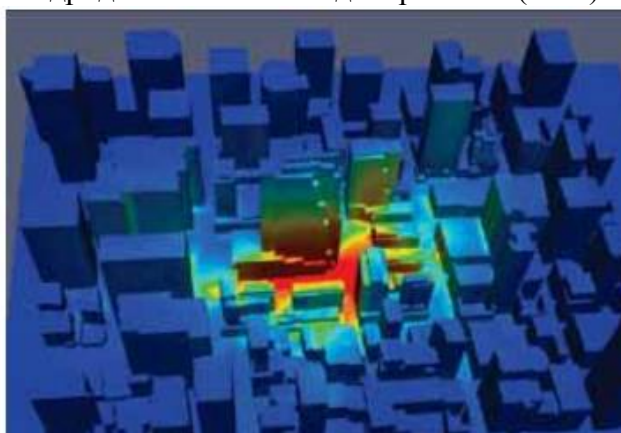


Рисунок 3 - Подходы к моделированию ущерба, вызванного террористической атакой

Источник: Aon Benfield: *Global Insurance Market Opportunities*

Если взглянуть на прогнозы численности населения, количества пользователей интернет и устройств, подключенных к интернету (представленных ниже), становится очевидным, что кибер-риски – неизбежный элемент будущего.

Количество интернет-пользователей, млрд (Billion)

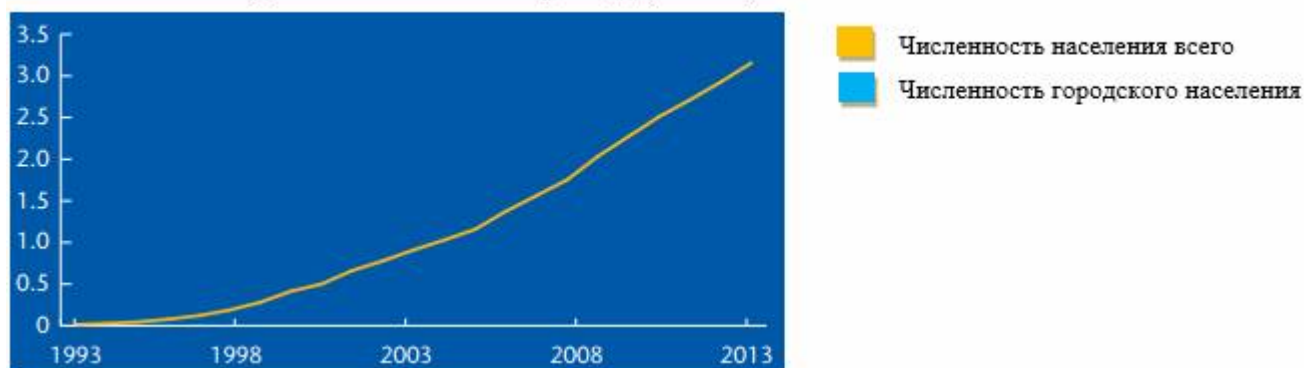


Рисунок 4 – количество интернет пользователей

Количество устройств, подключенных к интернету, млрд (Billion)

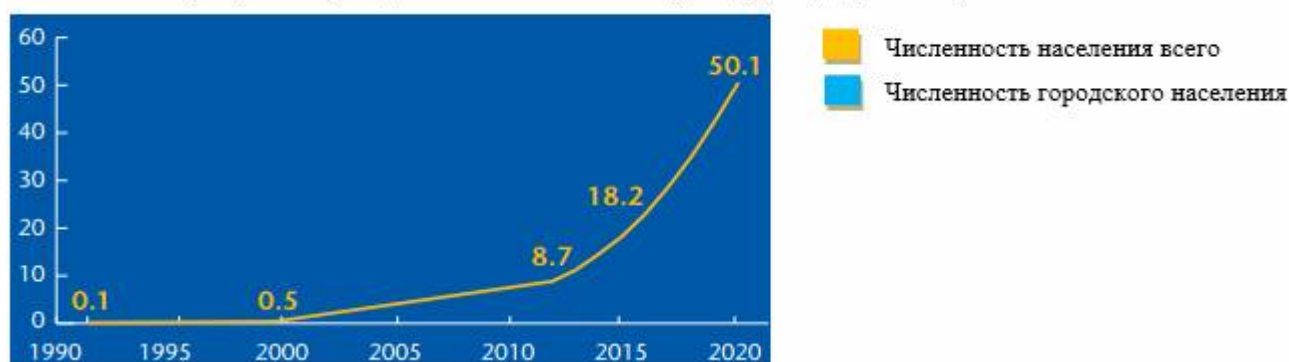


Рисунок 4 – Количество устройств, подключенных к интернету

Источник: Aon Benfield: Global Insurance Market Opportunities

Российские страховые компании, такие как ОАО «АльфаСтрахование», АО «СОГАЗ», СПАО «Ингосстрах» - предлагают комплексные программы страхования финансовых институтов. Однако страхового продукта, который бы предоставлял защиту от киберрисков, например, оборудования электростанций, – у российских страховщиков нет.

Комплексные программы страхования киберрисков широко представлены на западных рынках и международные страховые компании, в т.ч. работающие в России – AIG, Allianz, Chubb (ACE) – имеют программы страхования киберрисков (CyberEdge® Plus, CyberProtect и CyberSecurity соответственно).

Сложность киберрисков означает, что представители бизнеса должны развивать культуру кибербезопасности совместно с разными заинтересованными сторонами, готовыми поделиться опытом и знаниями по управлению данными рисками. И если российские страховщики не предпримут усилий по разработке программ киберстрахования промышленных предприятий в ближайшее время, то данная ниша будет целиком заполнена международными игроками, имеющими необходимые программы и опыт работы в киберсфере.

Таким образом, глобальные тренды, свойственные международному рынку страхования, не полностью повторяются трендами страхового рынка России. Тем не менее, стоит обратить внимание на глобальные тенденции, чтобы не упустить ни одной возможности развития полноценного национального рынка.

Список литературы

1. AonBenfield: Global Insurance Market Opportunities, tenth edition. 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://thoughtleadership.aonbenfield.com/Documents/20150913-ab-analytics-insurance-risk-study.pdf>

2. Рейтинговое агентство "Эксперт РА". Банкострахование: замкнутый рынок.
3. Страхование жизни в России от 05.10.2016. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://raexpert.ru/docbank/3f2/cd9/abc/36e57ed2776c6078554f247.pdf>
4. Отчет PWC. Insurance 2020& beyond: Reaping the dividends of cyber resilience. <http://www.pwc.com>;
5. Данные международного агентства Ахсо. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.axcoinfo.com>
6. АО «СОГАЗ» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.sogaz.ru/>;
7. ОАО «АльфаСтрахование» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.alfastrah.ru/>;
8. СПАО «Ингосстрах» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.ingos.ru/>;
9. ЗАО «АИГ» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.aig.ru/business/products/cyber-edge>;
10. АО СК «Альянс» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.agcs.allianz.com/services/financial-lines/cyber-insurance/>;
11. ООО «Страховая компания Эйс» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://new.chubb.com/en/ru/>

РАЗДЕЛ 9. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ОБЛАСТИ СТРАХОВАНИЯ

Андреева А.С.

Современная гуманитарная академия, г. Москва

ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОДГОТОВКИ СТРАХОВЩИКОВ

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы совершенствования системы образования путем активного применения инновационных методов обучения. В качестве таковых авторами выделены онлайн-лекций, вебинаров, онлайн-семинаров как один из приоритетных направлений развития.

Abstract: The article considers the issues of improving the education system through the active use of innovative teaching methods. As such, the authors highlighted in the online lectures, webinars, online seminars as one of the priority directions of development.

Ключевые слова: инновационное образование, инновационные технологии обучения, онлайн-лекции, вебинары, образование, инновации.

Keywords: innovative education, innovative learning technologies, online lectures, webinars, education and innovation.

Качество образования является одним из ключевых вопросов современной образовательной системы. Немало научных трудов посвящено данной проблеме. В связи с этим, нами видится, актуальность данного направления исследования, ведь на современном этапе развития образовательного комплекса инновационные технологии выступают приоритетным вектором совершенствования образования и науки [2; 6]. В рамках данного исследования авторы выделили в качестве одного из инновационных методов образовательного процесса проведение онлайн-обучения как стратегического принципа современного развития образования. Это обусловлено тем, что в условиях всеобъемлющей компьютеризации и Интернет-технологий данный вид обучения представляет собой эффективный путь получения образования, в том числе в рамках профессиональной переподготовки, дополнительного образования, самообразования, получение высшего образования и т.п.

В современном мире Интернет-технологии прочно обосновались в жизни общества, укрепившись во всех сферах, в т.ч. и в образовании. Образовательные организации ведут свои Интернет-страницы, большинство отчетов передаются через «сеть», активно используется электронная почта и Интернет-ресурсы образовательной направленности. Сегодня широкое распространение получило и дистанционное образование, в рамках которого

мы и ведем исследование. Дистанционное обучение (ДО) представляет собой самостоятельную форму обучения, при которой информационные технологии являются ведущим средством. При ДО взаимодействие преподавателя и студента (слушателя) происходит на расстоянии посредством сети Интернет.

Но мы в своем исследовании остановимся на проведении онлайн-курсов по определенным направлениям или дисциплинам. Данный метод представляет собой комплекс занятий, привлекающих внимание именно заинтересованных слушателей. Так, предлагается определенный курс, охватывающий или более углубленное изучение дисциплины (для школьников, студентов, магистрантов), или обучающие курсы для дополнительного интеллектуального, нравственного, социального развития, получения дополнительных умений и навыков.

К слову, рассмотрим основные побудительные мотивы для выбора именно инновационного интерактивного обучения (Рис. 1).



Рисунок 1 - Побудительные мотивы выбора интерактивных методов образовательного процесса

Рассмотрим более подробно выбранные нами инновационные образовательные технологии. Итак, онлайн-лекция представляет собой проведение преподавателем лекции при помощи web-технологий в режиме прямой трансляции. Также с данным материалом есть возможность ознакомиться и офлайн, в любой удобный момент времени.

Вебинар отличается от онлайн-лекции только тем, что в данном режиме отличительным признаком является наличие обратной связи, т.е. возможности взаимосвязи и общения преподавателя и слушателя, где в режиме онлайн есть

возможность задать вопросы, подискутировать. Эта инновация ранее не практиковалась в дистанционном образовании. Как считают многие аналитики, указанный признак выводит образование на принципиально новый уровень. Однако в настоящее время российскими образовательными организациями такого рода процедуры применяются крайне редко или не используются вовсе.

Другой особенностью проведения онлайн-лекций и вебинаров нами видится в том, что стать слушателем какого-либо курса, дисциплины может стать любой человек, которого интересует данное направление. Для этого совсем не обязательно являться обучающимся в определенной образовательной организации, следовательно, целевая аудитория увеличивается в разы.

Конечно, нельзя забывать, что наличие качественной Интернет-связи является залогом эффективного проведения интерактивных занятий. Рассмотрим основные факторы, которые оказывают влияние на качество проведения интерактивного занятия (Рис.2).

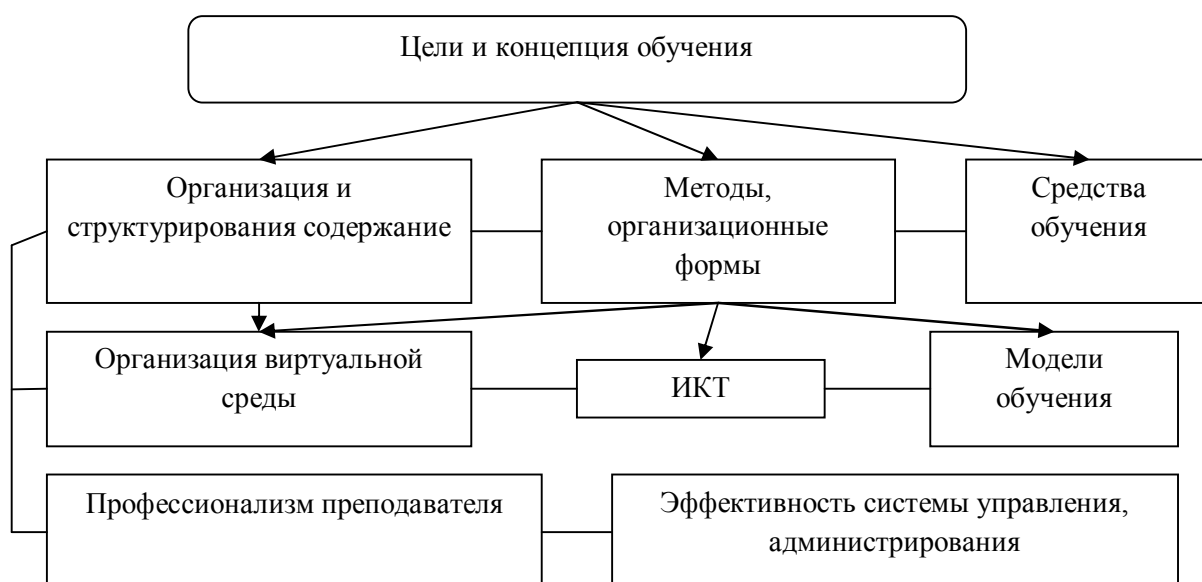


Рисунок 2 - Факторы, влияющие на качество организации онлайн-лекций (вебинаров)

Так, качественная организация и проведение интерактивных лекций и вебинаров является залогом привлечения максимального количества целевой аудитории.

Итак, подытожив вышесказанное, выделим основные преимущества организации и проведения онлайн-лекций и вебинаров [1; 3-5]:

1. гибкость (время, темп, место – в зависимости от желаний и потребностей потребителя);
2. структурированность материалов курса;
3. не нужно конспектировать;
4. единство требований;
5. повышение эффективности работы лектора;
6. индивидуализация (на основе самостоятельности)

7. возможность оперативной адаптации и пр.

Отечественная система образования базируется на фундаментальных принципах развития, однако, современные реалии требуют модернизации и совершенствования всех сфер, в том числе и образовательной. Поэтому совершенствование образовательной сферы путем внедрения и активного использования интерактивных онлайн-занятий, по нашему мнению, является нами доказанным. В рамках непрерывного образования Интернет-технологии позволяют расширить ареалы познания с помощью «всемирной паутины».

Список литературы

1. Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В. Развитие профессиональной мобильности в условиях многоуровневой системы образования // Профессионально-личностное развитие преподавателя и студента: традиции, проблемы, перспективы. Материалы III Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием). 2015. С. 289-293.

2. Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В. Развитие системы профессиональной мобильности в условиях непрерывного образования // Ресурсы развития социально-профессиональной траектории учащейся молодежи: вызовы XXI века. Материалы всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2015. С. 131-134.

3. Богданова Т.Н. Инновационная деятельность как основа управления вузом // Территория науки. 2013. №1. С. 8-11.

4. Бацуровская И.В. Организационные принципы научной подготовки магистров в условиях массовых открытых дистанционных курсов // Синергия. 2016. № 2. С. 18-26

5. Мычка С.Ю. Совершенствование управлением конкурентоспособностью вуза // Территория науки. 2013. № 6. С. 33.

6. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Интерактивные методы обучения в системе инновационного развития образования // Инновационные подходы к решению профессионально-педагогических проблем. сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации; ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина». 2016. С. 65-67.

7. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Проведение онлайн-лекций (вебинаров) в рамках стратегии инновационного развития образования // Электронное обучение в непрерывном образовании. 2016. № 1 (3). С. 1189-1193.

8. Рогачева Ю.В. Чтение иноязычной литературы как универсальный инструмент формирования ключевых компетенций студентов неязыковых вузов // Синергия. 2015. № 2. С. 34-39.

9. Сахбиева А. И. Моделирование экономической ситуации в рамках деловой игры как способ эффективного усвоения знаний и формирования компетенций студентов (на примере дисциплины "ценообразование") // В сборнике: Инновационные подходы в системе высшего профессионального

образования. Материалы итоговой научно-практической конференции преподавателей и аспирантов. Под ред. Ф.Г. Мухаметзяновой. 2015. С. 353-359.

10. Соколова Н.Ф., Жигульская И.В., Сендюков И.Н. Формирование современного педагогического коллектива для реализации обучения с использованием дистанционных образовательных технологий // Синергия. 2016. № 3. С. 13-25.

11. Сысоева Ю.Ю. Эффективность образовательной услуги организаций высшего образования // Вестник НГИЭИ. 2015. № 5 (48). С. 92–95.

12. Трапезникова Т.Н. Новейшие педагогические технологии: кейс-метод (метод ситуационного анализа) // Территория науки. 2015. № 5. С. 52-59.

13. Чижов С.А. Технология проблемно-диалогового обучения как средство повышения качества образования // Территория науки. 2015. № 6 .С. 71-74.

14. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Внедрение инновационных методов обучения при реализации программ подготовки специалистов среднего звена // Перспективы науки и образования. 2015. № 5 (17). С. 47-52.

15. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Система дистанционного обучения как механизм профессионального развития специалистов // Личностное и профессиональное развитие будущего специалиста Материалы XII Международной научно-практической конференции Internet-конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВО Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина. 2016. С. 527-531.

Аронова Д.В.

Ярославский промышленно-экономический колледж, г. Ярославль

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ОБЛАСТИ СТРАХОВАНИЯ В ЯРОСЛАВЛЕ И ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы профессионального образования в области страхования. Проанализированы данные по поступлению студентов в колледжи и их уровень осознания при выборе данной специальности.

Abstract: in this article professional education problems in an insurance field are considered. Data on arrival of students in colleges and their level of understanding in case of the choice of this specialty are analysed.

Ключевые слова: Страховой рынок, страхование, проблемы обучения.

Key words: Insurance market, insurance, training problems.

Страховые компании вносят большой вклад в развитие экономики нашей страны. Востребованность различных видов страхования делает эту сферу весьма привлекательной для молодых специалистов, желающих сделать карьеру в страховой компании. Однако, несмотря на большое количество

молодых специалистов компании, испытывают затруднение с выбором достойных претендентов для работы в этой сфере.

Для работы в сильной, развивающейся страховой компании нужно обладать достойными знаниями и навыками, недостаточно просто получить образование. Нужно знать все нюансы этого бизнеса, знать нюансы работы страховой компании. Нужно стать не просто рядовым агентом, а членом «семьи» компании. Ведь каждая компания хочет видеть активного сотрудника, который хочет обучаться и развиваться, а не просто сидеть на месте и держаться за своих постоянных клиентов.

В условиях реформирования системы высшего профессионального образования важно не потерять накопленный в страховом образовании потенциал, особенно в связи с переходом на двухуровневую подготовку и разработку новых образовательных стандартов. Задача, которую нужно решить для нормального функционирования системы обучения в области страхования — это обеспечение профессионального страхового образования на всех уровнях обучения.

В России существует около 30 колледжей и Вузов более 70, которые активно занимаются подготовкой студентов для работы в страховых компаниях, но почему же работодатели очень страдают от нехватки молодых специалистов? Ответ на этот вопрос можно получить только после анализа некоторых учебных заведений (в пример взяты учебные заведения города Ярославля и Ярославской области).

Проанализировав состояние обучения в профессиональных учебных заведениях можно увидеть, что не во всех есть углубленная подготовка молодых специалистов. На примере колледжей Ярославля и Ярославской области получилась данная таблица, в которой можно увидеть специальность и срок обучения.

По данным этой таблицы можно сделать вывод, что тезис о нехватке молодых специалистов можно поставить под сомнение, но не по всем пунктам. Ежегодно из учебных учреждений по специальности страховое дело выпускается от 15 до 25 человек, только некоторые из них собираются работать по профессии, так как они осознанно выбрали эту специальность и заинтересованы в своем личном развитии в этом направлении (от 2 до 5 человек). Некоторые из этих студентов пришли в колледж на другую специальность, а проходных баллов хватило только на страховое дело, либо не было мест на другой специальности (от 2 до 10 человек). Некоторые пришли на эту специальность по совету своих друзей или маминых знакомых, которые работают в этой сфере (от 2 до 10 человек). Ученики, пришедшие после 9 класса не могут, достойно оценить плюсов этой специальности, а ученики, пришедшие после 11 класса просто не заинтересованы в углубленном изучении профессии (возникает по разным причинам).

Еще одной проблемой является нестыковка учебных планов и программ. После получения базового образования при поступлении в Вуз на профильное обучение выпускнику, приходится сдавать дополнительно экзамены по многим дисциплинами это, не смотря на наличие образовательных стандартов.

Таблица 1 - Учебные заведения осуществляющие прием абитуриентов по специальности «Страховое дело»

Колледж	Срок обучения	Форма обучения	Обучение на базе	Профили обучения
Ярославский торгово-экономический колледж (ЯТЭК)	1 год 10 мес.	Очная	11 классов	Базовый уровень
Ярославский колледж управления и профессиональных технологий (ЯТУиПТ)	1 год 10 мес.	Очная	11 классов	Базовый уровень
Ярославский филиал Московского государственного университета путей сообщения (МИИТ)	1 год 10 мес.	Очная	11 классов	-
Ярославский промышленно-экономический колледж (ЯПЭК)	3 года 10 мес.	Очная	11 классов 9 классов	Углубленный уровень
Пошехонский аграрно-политехнический колледж	2 года 10 мес.	Очная	11 классов 9 классов	-
Ярославский технологический колледж	2 года 10 мес.	Очная	9 классов	Базовый уровень

Общей тенденцией для среднего профессионального образования стал переход на платную основу. Сокращение количества колледжей и их постепенного объединения. Сейчас под именем одного учебного заведения может работать от 2 до 3 учебных точек, которые могут находиться в разных уголках нашей страны.

В большинстве Вузов идет подготовка по специальности «Страхование» либо «Управление страхованием». Колледжи обучают специальности «Страховое дело», но стоит отметить что большинство страховых компаний хотят видеть продавца страховых продуктов, который умеет грамотно и четко ответить на вопрос клиента и достойно преподнести всю информация по интересующему его продукту. В большинстве колледжей в учебных планах и программах отсутствует обучение продажам страховых продуктов.

Из числа представленных на страховом рынке компаний нехватку квалифицированных кадров испытывают те, кто занимается разными видами страхования. Это обосновывается тем, что в нашей стране основным каналом продаж является агентства, которые имеют более 150 тысяч финансовых

консультантов по всей стране. Несмотря на то, что возрастает популярность брокерских, офисных, дилерских и партнерских каналов продаж (тенденция перехода к западной форме организации продаж), проблема массовой подготовки сотрудников, попадающих в подразделения сохраняется.

Еще одна причина дефицита сотрудников – текучесть кадров в продающих подразделениях, ведь высококвалифицированный специалист не всегда будет держаться за свое место рядового агента. Он захочет организовать свое дело, быть страховым брокером и зависеть только от самого себя, но только после того как у него будет сформирован полноценный страховой портфель. Даже если он захочет остаться в компании, то ему нужно будет проработать интенсивно лет, сформировать большой страховой портфель, прежде чем его уровень дохода позволит ему считать эту профессию основной деятельностью и главным источником дохода.

В настоящее время в большинстве страховых компаний сформировались различные формы обучения и найма агентов в зависимости от организационной структуры, специализации компании (страхование домов или иные виды страхования). Большинство компаний плохо осведомлены об учебных программах в средних специальных учебных заведениях и предпочитают замещать вакансии вспомогательного и технического персонала, страховых агентов и менеджеров по продажам страховых продуктов выпускниками специальных школ по обучению данной специальности или людьми, которые просто пошли курсы по подготовке к данной работе.

Каждая компания разрабатывает свою стратегию организацию обучения. Чаще всего они сводятся к двум вариантам. Так, в некоторые компании на работу принимается только определенное количество соискателей, причем известно, что большая часть из них не будет работать в предполагаемой должности. Проводится минимальное обучение после, которого сотрудников вовлекают в процесс продаж. В результате «естественного отбора» остается не большое количество соискателей (от 5 до 10 человек) и их направляют на углубленную подготовку. В процессе углубленной подготовки часть из них отсеивается, и остаются только те, кто действительно хотел работать в этой профессии, а не просто пришел в компанию, так как ему нужна была уже любая работа. Есть и другая стратегия. Компания набирает максимальное количество соискателей и занимается процессом их углубленной подготовки, но после их подготовки некоторые могут просто отказаться от данной работы и компания понесет очень большие убытки. Будут затраты на дальнейший поиск и обучение персонала.

В отношении разработки корпоративного обучения можно выделить два подхода. Первый предполагает длительное обучение (2-3 недели), которое сопровождается контрольными этапами. По итогам обучения соискатели сдают что-то наподобие экзамена, после чего допускаются к продаже широкого спектра услуг. В соответствии с другим подходом сотрудники обучаются постепенно. Начинают с азов страхового дела и простых страховых продуктов, учатся общаться и продавать. Иногда они закрепляются за наставниками,

проходят контрольные и сертифицированные мероприятия, курсы по повышению квалификации и т.д.

Отделы обучения в страховых компаниях (не зависимо от стратегии и подходов к разработке страховых программ) в любом случае имеют возможность сотрудничества с учебными заведениями. Страховая компания может послать своего сотрудника для обучения и подготовки будущих агентов. Сотрудник, который работал, в компании знает всю ее структуру изнутри. Может организовать правильную практику и путь обучения будущих соискателей. Например, в компаниях Росгосстрах и Ингосстрах существует «Бизнес - школа страхового агента».

Существуют очень существенные проблемы для сотрудничества учебных заведений и страховых компаний. Первая и очень важная проблема — это разница между обучением и требованиями страховых компаний. Иногда молодым специалистам не хватает знаний для работы или практики. Они не заточены под задачи бизнеса. Они могут знать всю теорию, но не знают, как это применить на практике.

Список литературы

1. Карпова Е. В. Формирование системы непрерывного профессионального образования // Территория науки. 2015. № 1. С. 29-33.
2. Сас Н.Н. Обеспечение взаимосвязи основ теории, стандартов профессиональной деятельности, методического сопровождения и результатов обучения инновационному управлению учебными заведениями на основе компетентностного подхода и модульной организации процесса обучения // Синергия. 2015. № 1. С. 8-20.

Дегтярев С.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ ДЛЯ СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация: в статье обосновывается необходимость формирования системы стимулирования и мотивации при подготовке студентов – будущих страховщиков.

Abstract: The necessity of formation stimulation and motivation system in the preparation of students - the future insurers.

Ключевые слова: образование, стимулирование, мотивация, страховая отрасль.

Key words: education, encouragement, motivation, the insurance industry.

Современная система образования предусматривает обучение специалистов по различным направлениям подготовки. Страхование выступает одной из приоритетных областей, требующих особого подхода к обучению студентов – будущих страховщиков. В связи с этим актуальными

направлениями являются методы обучения и, соответственно, стимулирования студентов к более глубокому и детальному изучению специальных дисциплин с целью получения «на выходе» высококвалифицированных работников, профессионалов в страховой сфере.

Мотивация представляет собой важнейший компонент структуры образовательного процесса. Для развития личности внутренняя мотивация выступает как ключевой критерий ее сформированности и готовности, т.е. при этом студент испытывает удовлетворение от самой деятельности, от достигнутого результата.

Образовательная мотивация обычно определена некоторым рядом факторов:

1. самой образовательной организацией;
2. организацией образовательного процесса;
3. личностными характеристиками студента;
4. особенностями личности преподавателя и их взаимоотношений со студентом;
5. спецификой учебной дисциплины.

Стимулирование студентов к изучению специальных страховых дисциплин должно проводиться систематически, постепенно и «мягко» формируя интерес студента к изучению основ профессии. Базисные знания и заинтересованность будущей профессией формируется еще в школьные годы, задача вуза – укрепить и упрочить стремление студента познавать азы специальных дисциплин и дальше, погружаясь все глубже в своих знаниях.

Так, готовность студента – будущего работника страховой отрасли к обучению в вузе, в первую очередь, характеризуется заинтересованностью, мотивированностью к данной профессии (см. рисунок 1).

Методика стимулирования студентов образовательных организаций к более углубленному изучению специальных дисциплин в полной мере лежит на профессорско-преподавательском составе и самом вузе.

Так, для повышения интереса к выбранной профессии целесообразно разработать и внедрить систему деятельности по развитию мотивации студентов. В данную систему рекомендуется включить следующие элементы:

- оценка степени образовательной мотивации отдельного студента с целью выявления общего отношения к изучаемым дисциплинам, тем самым, определяя конкретные стимулы к изучению.

- перспективное планирование развития образовательного стимулирования отдельного студента, учитывая следующие факторы:

а) базирование на достижениях студента и области его мотивации, т.е. опора на имеющиеся знания;

б) умения студента «учиться», т.е. его сознательность, стремление к обучению;

в) степень обучаемости студента;

г) умение студента ставить перед собой цели и их реализовывать;

д) положительная ориентация преподавателя на наличие и степень мотивации студента, т.е. любой студент способен обучиться при имеющихся у него ресурсах (знания, опыт, мотивация).

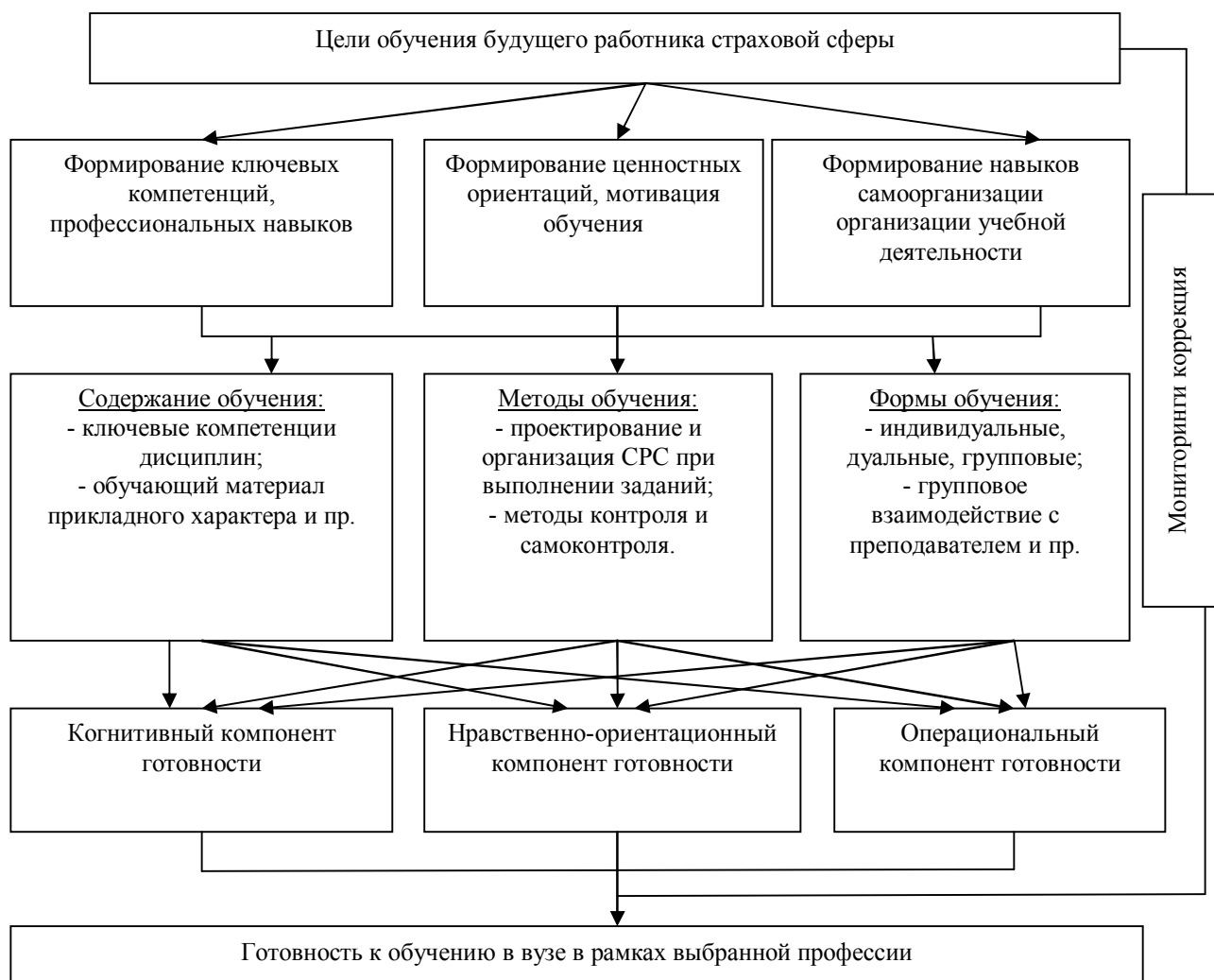


Рисунок 1 - Модель формирования готовности к образовательной деятельности в процессе обучения профессии

- организация психолого-педагогических, а также организационно-педагогических условий для развития образовательной мотивации студента, которые способствуют его стимулированию при изучении дисциплин, а именно: по средствам решения задач, формами организации образовательного (учебного) процесса и пр.;

Также необходимо выделить один из методов повышения и развития качества обучения специалистов страховой сферы – внедрение в образовательный процесс способов, которые направлены на становление и совершенствование познавательной активности и самоорганизованности. Так как педагогический механизм повышения мыслительной деятельности позволяет активировать образовательную деятельность, мотивацию обучения и, соответственно, повысить качество изучения дисциплин. Иными словами,

данный принцип представляет собой систему разнообразных методов, аккумулирующих все виды образовательной деятельности.

Итак, опираясь на вышесказанное, необходимо подытожить и выделить следующие аспекты мотивирования студентов:

- развитие мотивов и стимулов при получении образования в области страхования способствует также формированию и развитию научного мышления, способности «учиться обучаться», т.е. происходит выработка определенных качественных характеристик, необходимых при изучении других дисциплин;

- более детальное углубленное изучение дисциплин способствует общему интеллектуальному развитию, формирует векторы познавательной активности;

- мотивация к изучению базовых дисциплин способствует более глубокому и качественному усвоению специальных дисциплин, что особо важно для студентов вузов;

- эффективному изучению способствует наличие качественного учебно-методического обеспечения, актуальной литературы и интерактивных и инновационных методов обучения;

- устойчивому формированию мотивации также является уверенность студента в необходимости приобретаемых знаний в будущем и др.

Таким образом, эффективное формирование и развитие мотивации и стимулирования студентов в процессе подготовки будущих работников социальной сферы является необходимым и целесообразным фактором становления будущего специалиста. Четкое понимание «нужности» приобретаемых знаний, понимание повышения качественного развития собственных интеллектуальных способностей, благоприятные и «добрые» отношения студента с преподавателем, личностные критерии и др. являются базисом к повышению стимулов к получению качественного образования.

Список литературы

1. Андрющенко Я.Э. Анализ педагогических технологий, используемых в процессе профессиональной подготовки магистров физико-математических специальностей в открытых образовательных ресурсах // Синергия. 2016. № 3. С. 26-30.

2. Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В. Развитие системы профессиональной мобильности в условиях непрерывного образования // Ресурсы развития социально-профессиональной траектории учащейся молодежи: вызовы XXI века. Материалы всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2015. С. 131-134.

3. Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В., Шаталов М.А. Формирование системы подготовки высококвалифицированных кадров в условиях непрерывного образования // Территория науки. 2015. № 5. С. 7-11.

4. Иголкин С.Л., Смольянинова И.В., Шаталов М.А. Инновации в системе повышения качества в условиях модернизации высшего образования // Территория науки. 2016. № 2. С. 13-18.

5. Иголкин С.Л., Смольянинова И.В. Перспективы развития социального партнерства в системе «образование-наука-бизнес» на основе кластерного подхода // Инновационные подходы к решению социально-экономических, правовых и педагогических проблем в условиях развития современного общества. материалы I международной научно-практической конференции. АНОО ВО «Воронежский экономико-правовой институт» в г. Старый Оскол, 2015. С. 409-412.

6. Липатов В.А., Смирнов Н.В., Наимзада Д.М.З., Северинов Д.А. К проблеме использования шпаргалок: результаты анонимного анкетирования // Синергия. 2015. № 2. С. 27-33.

7. Маклаева Э.В., Фёдорова С.В. Организация продуктивной деятельности студентов средствами математики // Синергия. 2016. № 2. С. 27-32.

8. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Инновационные методы обучения в системе среднего профессионального образования // Территория науки. 2015. № 3. С. 10-13.

9. Соколова С.А. Использование инновационных технологий при подготовке студентов // Современная педагогика. 2014. № 11 (24). С. 56-60.

10. Соколова Н.Ф., Соколова С.А. Формирование компетенций, связанных с управлением инновациями на производстве у студентов экономических специальностей в процессе обучения на основе облачных технологий // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2014. Т. 3. № 5. С. 91-95.

11. Сысоева Ю.Ю., Шамин Е.А. Повышение эффективности деятельности образовательных организаций // Вестник НГИЭИ. 2014. № 9 (40). С. 119-124.

12. Шаталов М.А., Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В. Формирование системы профессиональной мобильности в условиях непрерывного образования // Территория науки. 2015. № 6. С. 74-78.

Закирова О.В.

*Поволжский государственный технологический университет,
г. Йошкар-Ола*

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ СТРАХОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ К ВЫПУСКНИКАМ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ «ЭКОНОМИКА»

Аннотация: Проведен анализ учебной литературы по дисциплине «Страхование» на предмет соответствия требованиям ФГОС по видам профессиональной деятельности, которыми должен овладеть выпускник. Выявлены проблемы, даны рекомендации по их устранению.

Abstract: The article analyzes the academic literature on the subject “Insurance” for compliance with FGOS requirements for occupational activities that

graduate must poss. The problems are shown, and the recommendations for their elimination are given.

Ключевые слова: технологии продаж страховых продуктов, организация продаж страховых продуктов, каналы продаж, страховые посредники.

Keywords: insurance sales techniques, organization of sales of insurance products, sales channels, insurance brokers

Еще с десятков лет назад, требования специалистам в высшем образовании были несколько иные: нужно было глубоко разбираться в предмете, знать предмет «от» и «до» [2]. Сегодня акценты изменились: нужно знать немного, но уметь это продавать. Данные выводы сделаны на основании следующего анализа. Согласно Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриат), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.11.2015 г. № 1327 выделяются следующие виды профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники освоившие программу бакалавриата:

- расчетно-экономическая;
- аналитическая, научно-исследовательская;
- организационно-управленческая;
- педагогическая;
- учетная;
- расчетно-финансовая;
- банковская;
- страховая.

Рассмотрим подробнее страховую деятельность.

Выпускники, освоившие программу бакалавриата, в рамках страхового вида профессиональной деятельности должны быть готовы решать следующие пять профессиональных задач:

- реализация различных технологий продаж в розничном страховании;
- организация продаж страховых продуктов;
- сопровождение договоров страхования (определение франшизы, страховой стоимости и премии);
- оформление и сопровождение страхового случая (оценка страхового ущерба, урегулирование убытков);
- ведение бухгалтерского учета и составление отчетности страховой компании.

Таким образом, мы видим, что из пяти профессиональных задач, продажам посвящено две из них. Сегодня выпускник должен уметь организовать продажи и реализовывать различные технологии продаж [3].

Это подтверждается в перечне компетенций, которыми должен овладеть выпускник в рамках страхового вида профессиональной деятельности:

- способностью осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии

продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж (ПК-29);

- способностью документально оформлять страховые операции, вести учет страховых договоров, анализировать основные показатели продаж страховой организации (ПК-30);

- способностью осуществлять действия по оформлению страхового случая, составлять отчеты, статистику убытков, принимать меры по предупреждению страхового мошенничества (ПК-31);

- способностью вести бухгалтерский учет в страховой организации, составлять отчетность для предоставления в органы надзора (ПК-32).

В последние годы наблюдается переориентация деятельности финансово-кредитных учреждений. Это связано с тем, что теперь главная функция каждого дополнительного офиса, будь то банка или страховой компании – это Продажи. Сотрудники клиентского подразделения имеют ежедневный план продаж по каждому продукту или услуге. За невыполнение плана есть определенные «санкции». Поэтому каждый сотрудник знает, сколько и чего он должен «продать», чтобы получить и оклада и премию. Таким образом, получается, что роль «хорошего менеджера» намного расширилась: он должен быть не только специалистом – финансистом высокого класса, но и уметь работать с клиентами, а значит быть еще и грамотным психологом и успешным продавцом [1].

Какие же темы исчезли из дисциплины «Страхование», а какие расширились. Мы видим, что не ожидается подготовка выпускников в области:

- формирования и размещения страховых резервов;
- перестрахования;
- теории рисков и риск-менеджмента;
- андеррайтинга и управления страховым портфелем;
- управления страховыми компаниями;
- международного страхового рынка.

Необходимо расширение области знаний по таким темам дисциплины «Страхование» как:

- страховой маркетинг;
- планирование и бюджетирование финансовых потоков страховых компаний;
- организации продаж и освоения технологий продаж.

Таким образом, преподавателям страховых дисциплин необходимо перестроить свои рабочие программы в соответствии с требованиям ФГОС. Это означает, что черпать новую информацию они будут из новых и современных учебников по дисциплине «Страхование».

Проведем анализ соответствия учебной литературы по дисциплине «Страхование» требованиям ФГОС. Изучение предложений издательств, касающихся учебной литературы позволило выявить, что в последнее время выпускается достаточно много учебников по дисциплине «Страхование». Они подразделяются на:

- учебники для СПО;

- учебники для ВПО для прикладного бакалавриата;
- учебники для ВПО для академического бакалавриата;
- учебники – практикумы для вышеупомянутых студентов.

Анализ содержания учебной литературы, доступной для ознакомления на сайте издательства Юрайт, позволил выявить, что в основном учебники по дисциплине «Страхование» содержат следующие темы:

- основы страхования;
- экономика страхования;
- характеристика страховых операций;
- организация страховой деятельности;
- отрасли, подотрасли, виды страхования;
- финансовые основы страхования;
- основы актуарных расчетов;
- государственное регулирование страхования;
- риски и управление риском;
- международный страховой рынок.

Содержание данного перечня тем позволяет сделать вывод, что выпущенные в последние годы учебники соответствуют требованиям ФГОС максимум на 50 процентов. Вышеуказанные учебники не содержат информации по таким темам, как:

- реализация различных технологий продаж в розничном страховании;
- организация продаж страховых продуктов.

Это означает, что подготовка преподавателя по данным темам затруднена, и он вынужден искать информацию либо в периодических источниках, либо в Интернете. И это не смотря на то, что в последние годы приоритетное направление развития бизнеса финансово-кредитных учреждений, это направление «Продажи». Что касается периодических изданий по вопросам продаж страховых продуктов, то можно воспользоваться таким источником, как методический журнал «Организация продаж страховых продуктов». Однако, далеко не все учебные заведения имеют подписку на этот журнал. Поиск материалов по вышеуказанным темам в Интернете не дает исчерпывающей информации, а указывает лишь на виды страховых посредников и на виды технологий продаж страховых продуктов. Это дает материал на одну - две лекции и недостаточно для проведения практических занятий.

Конечно, требования ФГОС кто-то мог и игнорировать, обосновывая своим собственным видением предмета.

Но этого делать нежелательно, т.к. существует Федеральный интернет экзамен для бакалавров.

Конечно же, в настоящее время, он по большей части носит добровольный характер. Но поговаривают о том, что это может получить широкое распространение и стать ЕГЭ для бакалавров.

Пока программа экзамена по направлению подготовки Экономика включает такие дисциплины как Макроэкономика, Микроэкономика, Эконометрика, Статистика, бухгалтерский учет и анализ, Финансы. Студент

должен выбрать 4 дисциплины и 3 вида профессиональной деятельности в каждой. На сайте Федерального Интернет экзамена доступна программа и все подробности, также есть примеры заданий, тренажеры.

Но к нашей радости скоро в программу экзамена войдет Страхование. Уже разработаны задания и может быть уже либо в ближайшее время наши выпускники-бакалавры смогут сдать Страхование. И поэтому особенно возрастает актуальность и необходимость в учебниках, соответствующих требованиям ФГОС на 100%.

Таким образом, изучение данной проблемы позволило сформулировать сделать следующие выводы и рекомендации:

- необходима новая учебно-методическая литература, которая будет содержать вопросы, касающиеся организации продаж и технологиям продаж;
- есть потребность в проведении повышения квалификации преподавателей в данных вопросах, чтобы студенты, выходящие из стен учебных заведений, были более подготовлены к организации и реализации различных технологий продаж страховых продуктов;
- нужно продолжать укреплять связи и повышать качество взаимодействия учебных заведений и страховых компаний по вопросам организации продаж [4-5];
- в перечне секций конференции надо предусмотреть секцию по «Организации продаж и реализации технологий продаж страховых продуктов».

Список литературы

1. Закирова О.В., Соловьева О.В. Низкая страховая культура как основной фактор неразвитости страхового рынка РФ // Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы: материалы международного страхового форума. Пермь, 2011.

2. Закирова О.В. Повышение эффективности подготовки управленческих кадров // Миссия менеджмента: эффективная стратегия XXI век. Йошкар-ола, 2012.

3. Шипицына С.Е. Моделирование и прогнозирование развития страхового рынка региона// Экономика региона. 2010.

4. Злобин Е.В., Ковдус Л.А. Мировой опыт и российская специфика страхового образования // Социально-экономическое развитие современной России: проблемы, решения и уроки / Сб. науч. тр. межд. науч.-практ. конференции «Августовские чтения-2015», 2015.

5. Маркаров Д.Э., Злобин Е.В. Высшее образование и бизнес – направления взаимодействия / Высшее образование России, 2011.

Максимова Е.С.

Российский государственный социальный университет, г. Москва

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА В СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СПЕЦИАЛИСТА СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены вопросы разработки и реализации самостоятельной работы студента как одного из эффективных способов движения в рамках индивидуального образовательного маршрута с целью максимизации качественных показателей личностного профессионального образования, получения дополнительных знаний и навыков для повышения конкурентоспособности на рынке труда.

Abstract: This article describes the development and implementation of independent work of students as one of the effective ways of movement within the individual educational route to maximize the quality indicators of personal professional education, additional knowledge and skills to improve the competitiveness in the labor market.

Ключевые слова: индивидуальный образовательный маршрут, самостоятельная работа студента, образовательная траектория, высшее образование, профессиональные качества, максимизация профессиональных навыков.

Key words: individual educational routes, independent work of students, educational trajectory, higher education, professional skills, maximizing skills.

Обширные метаморфозы, происходящие практически во всех областях нашего общества, являются зеркальным отражением требований уровня, содержания и качества подготовки современных специалистов. Последние, в свою очередь, должны быть способны к реализации инновационной деятельности в условиях рыночной экономики, а также обладать умением к оперативной реакции на трансформации в профессиональной среде. Поэтому данный вопрос на сегодняшний день является актуальным, так как в процессе реформирования отечественной высшей школы и подходов к реализации образовательных программ проблемы и перспективы построения и реализации индивидуальных образовательных маршрутов могут быть решены, в частности, через совершенствование самостоятельной работы студента.

На основе вышеизложенного перед образовательными организациями возникает потребность в поиске новых инновационных форм и методов обучения, концентрирующихся на усилении индивидуализации высшего образования с учетом личностных способностей и профессиональных запросов и претензий будущих специалистов. Такую свободу и возможности дает современная система высшего образования, которая позволяет реализовывать индивидуальные качества в рамках профессиональной подготовки специалистов для сферы страхования.

Целью нашего научного исследования выступает изучение и разработка некоторых подходов к реализации индивидуальных образовательных маршрутов. В рамках данной научной статьи не представляется возможным рассмотреть все направления, поэтому остановимся на самостоятельной работе студента как одного из основных векторов развития и реализации индивидуального образовательного маршрута будущего специалиста страховой отрасли для достижения последним максимальных качественных профессиональных показателей в рамках выбранной профессии.

В современной системе образования самостоятельная работа студентов выступает как один из наиболее значимых элементов отечественного профессионального образования. В структуре индивидуального образовательного маршрута СРС является составляющей частью на пути достижения поставленной образовательной цели.

Организация самостоятельной работы студентов является весьма сложным и трудоемким процессом, конечно, если не заниматься данным видом учебной работы формально. Качество и результативность учебной деятельности обусловлены уровнем подготовленности студентов к самостоятельной работе, их готовностью к учебной и научно-исследовательской деятельности, желанием работать самостоятельно. Этот фактор в рамках индивидуальной образовательной траектории можно считать одним из самых значимых, т.к. перечисленные качества и характеристики обуславливают способность к получению не только академических знаний в стенах образовательной организации, но и возможность эффективного непрерывного личностного образования.

Понятие «индивидуальный образовательный маршрут» (ИОМ) представляет собой сложное обобщенное определение, которое обладает более масштабным значением и предполагает несколько векторов реализации: содержательный (вариативные учебные планы и образовательные программы, определяющие ИОМ); деятельностный (специальные педагогические технологии, в т.ч. инновационные); процессуальный (организационный аспект).

Период обучения в ВУЗе ознаменован формированием основ профессионализма, поэтому овладение студентами методов и методик самостоятельной работы является одним из важнейших составляющих развития студента как личности и как будущего профессионала. Этим и обусловлена актуальность данной проблемы исследования. В этой связи важным аспектом является осознание студентами, что самостоятельная работа в процессе обучения способствует формированию самосовершенствования и активизирует желание научно-познавательной деятельности, что позволяет эффективно и качественно двигаться в рамках индивидуального образовательного маршрута, и, соответственно, развивает и формирует студента как личность. Также самостоятельная работа студентов содействует углублению и расширению знаний, развитию творческих способностей, применению теоретических знаний и навыков на практике.

При реализации студентами самостоятельной работы необходимо решение следующих задач:

- систематизация и закрепление полученных теоретических и практических умений;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- развитие познавательных способностей и активности: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений;
- использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на семинарах, на практических и лабораторных занятиях, при написании курсовых и выпускной квалификационной работ, для эффективной подготовки к зачетам и экзаменам.

Самостоятельная работа студентов как вектор реализации индивидуальной образовательной траектории представляет собой условие повышения самоорганизованности и саморазвития и имеет различные формы. Однако оптимальными формами самостоятельной работы являются внеаудиторная, аудиторная и информационно-коммуникативная.

Также одним из критериев для становления самостоятельной работы студентов частью индивидуальной образовательной траектории выступает структурирование избыточного (вариативного) содержания. Так, в зависимости от содержания и структуры организуемой самостоятельной работы студента, преследуя цель активизации эффективности работы студента, преподаватель разрабатывает методические рекомендации по выполнению отдельного вида СРС и определяет вариативные формы контроля.

Психологическими условиями успеха самостоятельной работы студентов является, прежде всего, формирование интереса к выбранной профессии и методики изучения ее особенностей и специфики, а именно: взаимоотношения между студентами и преподавателем в процессе обучения; уровень сложности заданий для самостоятельной работы, а также вовлеченность студентов в формируемую деятельность будущей специальности. Данный показатель является эффективной движущей силой по индивидуальной траектории получения высшего образования.

Таким образом, самостоятельная работа студентов, представляющая собой вектор реализации индивидуального образовательного маршрута в современном образовательном процессе является не только неотъемлемой частью учебного процесса, но и направлена на развитие, самоорганизацию, самореализацию и самосовершенствование студента, как в профессиональном, так и в личностном росте. Так, к концу обучения у студентов, как у готовых специалистов, складывается свой уникальный набор компетенций, которые расширяют его профессиональные возможности, складывается, так называемое, профессиональное портфолио в качестве инновационного запаса профессиональных технологий, обеспечивающих готовность выпускника к творческому, креативному и самостоятельному выполнению профессиональной деятельности. При этом индивидуальный образовательный маршрут обеспечивает выпускнику возможность реализовать свои личные потребности,

освоить необходимые для профессии компетенции, обеспечивающие ему конкурентоспособность на рынке труда.

Список литературы

1. Батова Н.С., Шуварин М.В. Проблемы и перспективы развития рынка образовательных услуг // Вестник НГИЭИ. 2015. № 9 (52). С. 11–18.
2. Головин С.С. Самостоятельная работа студента в системе личностно-профессионального развития // Территория науки. 2015. № 6. С. 26-31.
3. Джигоева А.Р. О видах универсальных учебных действий и их реализации в условиях общеобразовательной школы// Синергия. 2016. № 1. С. 7-13.
4. Жданкина И. Ю., Шамин Е. А. Сущность и понятие конкурентоспособности образовательных организаций // Вестник НГИЭИ. 2014. № 9 (40). С. 12-18.
5. Иголкин С.Л., Кузьменко Н.И., Шаталов М.А. Негосударственные вузы как составляющие формирования и функционирования образовательных кластеров // Профессиональное образование в России и за рубежом. 2015. № 2 (18). С. 55-60.
6. Иголкин С.Л., Шаталов М.А. Развитие регионального рынка профессионального образования на основе механизмов интеграции// Профессиональное образование в современном мире. 2015. № 3 (18). С. 71-79.
7. Кустов А.И., Скляр В.А. Комплексный подход к решению проблемы качества образования в условиях ограничения финансовых и технологических ресурсов // Территория науки. 2016. № 1. С. 42-50.
8. Мычка С.Ю., Шаталов М.А. Самостоятельная работа студента в системе личностно-профессионального развития будущего специалиста// Личностное и профессиональное развитие будущего специалиста Материалы XI Международной научно-практической конференции. 2015. С. 331-335.
9. Никитина А.В. Характеристики системы инфокоммуникационного взаимодействия субъектов образовательного процесса // Синергия. 2015. № 1. С. 21-25.
10. Рогачева Ю.В. Чтение иноязычной литературы как универсальный инструмент формирования ключевых компетенций студентов неязыковых вузов// Синергия. 2015. № 2. С. 34-39.
11. Федулова М.А., Билалов Д.Х. Особенности формирования профессиональных компетенций бакалавра профессионального обучения // Территория науки. 2016. № 1. С. 57-62.
12. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Организация самостоятельной работы иностранных студентов как механизм адаптации профессионального развития // Реализация политики экспорта образовательных услуг на современном образовательном пространстве. 2015. С. 158-163.
13. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Организация самостоятельной работы студентов как фактор становления профессиональной компетентности будущего выпускника // Международное образование и профессиональная

самореализация Сборник научных статей международной конференции. Отв. ред. Е.В. Федосенко, Л.Ф. Уварова. 2015. С. 190-193.

14. Шаталов М.А., Мычка С.Ю. Самостоятельная работа студента как залог личностно-профессионального развития будущего выпускника // Самореализация личности: воспитание и самовоспитание студентов сборник научных трудов по материалам XII международной молодежной научно-практической конференции. 2015. С. 92-95.

Мысовских П.В., Чикишева М.Г.

Тюменский колледж экономики, управления и права, г.Тюмень

СТРАХОВЫЕ ПРОФЕССИИ: ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ МОЛОДЕЖИ

Аннотация: в данной статье изучены требования предъявляемые к специалистам, проведен опрос по страховым профессиям, и подведены итоги опроса молодежи о привлекательности профессий в страховом бизнесе.

Abstract: in this article, the requirements imposed on the experts, a survey on insurance professions, and the results of the survey of young people about the attractiveness of professions in the insurance business.

Ключевые слова: специалист, подбор кадров, программы привлечения молодых специалистов, опрос.

Key words: specialist, recruitment, the recruitment program of young professionals survey.

В современном мире человек все чаще подвергается различным рискам. Например, рискам в процессе владения своим имуществом, рискам в сфере ведения своей финансовой и экономической деятельности, а также рискам в отношении жизни и здоровья. Поэтому, для того, чтобы обеспечить безопасность в процессе жизнедеятельности как физических, так и юридических лиц, люди все чаще прибегают к услугам страховых компаний.

Ведение страховой деятельности обязывает компанию с ответственностью подходить к выполнению своих задач. В основе такого профессионального подхода лежит подбор квалифицированных кадров. Ведь во многом, благодаря высокой квалификации сотрудника, зависит успех компании и ее конкурентоспособность на рынке страховых услуг. Поэтому в нашей стране образовательные учреждения продуктивно и широко подходят к обучению будущих специалистов в сфере страхования в различных колледжах и ВУЗах [2].

Задача привлечения специалистов - одна из самых актуальных для современного руководителя. На сегодняшний день, Российский рынок труда в сфере страхования характеризуется дефицитом специалистов и постоянным ростом заработной платы. Еще несколько лет назад метод прямого поиска кандидатов был одним из универсальных способов привлечения специалистов.

Дефицит профессионалов, необоснованно завышенные финансовые ожидания работников – реалии сегодняшнего дня. В будущем такая тенденция будет сохраняться.

Молодые специалисты - это будущее компании. Основной проблемой работодателей начала XXI в. стала проблема старения кадров. Тогда, после обучения в различных учебных заведениях, молодые специалисты с трудом могли найти себе подходящее рабочее место, из-за того, что предпочтения отдавались более опытным специалистам. В настоящее время многие страховые компании это поняли и стали серьезно работать с учебными заведениями и предлагать сильный мотивационный пакет молодым специалистам.

Разработка программ привлечения молодых специалистов и управления ими:

Требования, предъявляемые к молодым специалистам:

1. Порядок прохождения собеседования и процедуры оценки при приеме на работу молодых специалистов, имеющих законченное образование по нужной специальности.

2. Порядок прохождения собеседования и процедуры оценки и отбора студентов, обучающихся по «профильным» специальностям, для заключения целевых контрактов с последующей отработкой.

3. Порядок прохождения производственной и /или преддипломной практики (стажировка).

4. Процедура адаптации новых сотрудников (молодых специалистов).

5. Процедура наставничества для молодых специалистов.

6. Процедура обучения молодых специалистов.

7. Порядок аттестации молодых специалистов.

8. План развития карьеры молодых специалистов.

9. Оплата труда, предоставление социального и компенсационного пакетов.

Новых сотрудников привлекают различными методами. [3]

Для начала, это активное привлечение ВУЗами и другими учебными заведениями абитуриентов. Нововведения в обучающих программах, позволяющих повысить эффективность обучения, тем самым сделать страхование более привлекательным для молодежи. К таким методам относятся: Применение современных ИТ технологий и новых образовательных программ, обеспечение высокого уровня профессиональной подготовки со стороны преподавательского состава, а также предоставление студентам возможности активно применять свои знания на практике. Именно эти факторы позволят привлечь студентов в ряды будущих специалистов страхования, повысить уровень интереса к страховому делу среди молодежи. А значит обеспечить их высокий карьерный рост в будущем, стабильную заработную плату, собственное рабочее место, льготы на страхование в своей фирме и т.п.

Для того, чтобы изучить мнение молодежи на сколько хорошо они знакомы со страховыми профессиями и со страхованием в целом, был проведен опрос. Участвовало 100 человек это - студенты, школьники и абитуриенты.

Подсчитав результаты опроса с помощью тестирования, были подведены следующие итоги (рис. 1-5):

1. Являются ли страховые профессии востребованными?

- А) Не востребованы
- Б) Мало востребованы
- В) Достаточно востребованы
- Г) Очень востребованы

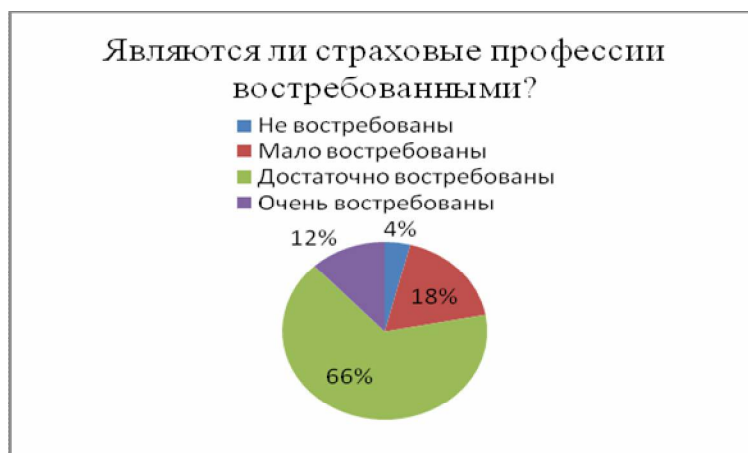


Рисунок 1- Результаты анкетирования

2. Кому подходят страховые профессии?

- А) Мужчинам
- Б) Женщинам
- В) Одинаково подходят для всех

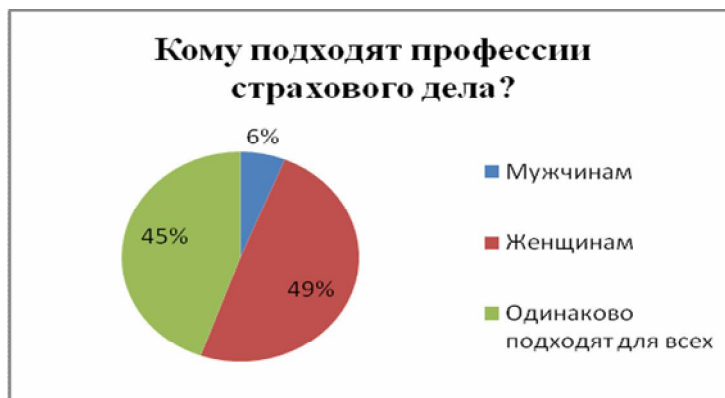


Рисунок 2 - Результаты анкетирования

3. Хорошие ли условия для карьеры имеют страховые профессии?

- А) Нет вообще условий
- Б) Минимальные карьерные возможности
- В) Возможностей достаточно
- Г) Отличные условия для карьеры



Рисунок 3 - Результаты анкетирования

4. Имеют ли они представления о том, кто такие брокеры, агенты, актуарии и прочие страховые профессии?

- А) Не имею представления
- Б) Плохо представляю, чем они занимаются
- В) Это работники страхового бизнеса
- Г) Это узкие специалисты в страховом бизнесе



Рисунок 4 - Результаты анкетирования

5) Какими качествами должен обладать страховщик?

- А) Работоспособность
- Б) Коммуникабельность
- В) Устремленность
- Г) Дисциплинированность
- Д) Ответственность
- Е) Инициативность



Рисунок 5 - Результаты анкетирования

Большинство студентов знают многое о страховых профессиях и думают, что эти профессии имеют хорошие условия для карьеры, в отличие от школьников. Учащиеся в школе наоборот - совсем немного знают о страховых профессиях и о том, чем занимаются сотрудники страховых компаний.

Список литературы

1. Галаганов В.П. Страховое дело: учебник для студентов образовательных учреждений средних профессионального образования / В. П. Галаганов Москва: Академия, 2014г.
2. Ермасов С. В. Страхование : учеб. для бакалавров / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 748 с.
3. Зыкова М.Е. Маркетинг в страховом деле // Вестн. ОрёлГИЭТ. – 2013. - № 1/2(7). - С.43-47.
4. Кучерова Н.В. Формирование системы маркетинговой деятельности страховых компаний на развивающихся рынках // Вестн. Оренбургского гос. ун-та. - 2014. - № 4. - С. 81-86.

СОДЕРЖАНИЕ	
РАЗДЕЛ 1 СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО ДЕЛА	
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РФ <i>Автончук Г.А.</i>	3
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «РОСГОССТРАХ» В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ <i>Агаркова Л.В., Подколзина И.М.</i>	7
ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ОБЩЕСТВ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ <i>Алиев Р.Г.</i>	13
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ <i>Арзамасцева В.А., Клишина Ю.Е.</i>	18
ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ <i>Бакалова Т.В.</i>	21
ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ <i>Васильев К.А., Полинкевич А.Б., Фролова М.В.</i>	26
РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ТУРОПЕРАТОРОВ И ТУРГАЕНТОВ <i>Грызенкова Ю.В.</i>	30
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОВ В РФ <i>Карнаухова А.Н.</i>	33
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ <i>Лободенко Ю.В.</i>	37
МЕСТО ОСАГО НА РЫНКЕ СТРАХОВЫХ УСЛУГ <i>Москвина Е.А.</i>	43
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ <i>Мычка С.Ю., Давыдова Е.Ю.</i>	46
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ В РФ <i>Хворых О.А.</i>	51

РАЗДЕЛ 2 ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ		
РАЗВИТИЕ НАПРАВЛЕНИЙ СТРАХОВАНИЯ КРЕДИТА В РФ <i>Агарков В.В.</i>		56
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ <i>Аникина П. Е.</i>		59
СРАВНЕНИЕ ДЕПОЗИТНОГО ВКЛАДА И НАКОПИТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ <i>Буракова С.Е., Чикишева М.Г.</i>		67
ИССЛЕДОВАНИЕ влияния инфляции на сбережения И СТРАХОВАНИЕ ВКЛАДОВ населения <i>Дьяченко С.А., Невструева Н.О.</i>		72
СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ КАРТ КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ <i>Зиновьева Н.М.</i>		76
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ <i>Кабанцева Н.Г.</i>		79
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСНОГО ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ <i>Клишина Ю.Е., Углицких О.Н.</i>		84
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Кошелева Е.А.</i>		87
РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И МЕТОДЫ ИХ СТРАХОВАНИЯ <i>Курилов К.Ю., Курилова А.А.</i>		91
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И БОЛЕЗНЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Сташкова Ю.В.</i>		98
СТРАХОВАНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ ПРИ АВТОКРЕДИТОВАНИИ <i>Черепанова А.К.</i>		102
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ <i>Чумакова М.К.</i>		106

РАЗДЕЛ 3 СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ	
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В РОССИИ <i>Айриева А.Н.</i>	112
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КЛАССИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СТРАХОВЫХ РИСКОВ <i>Бут Т.П.</i>	123
РОЛЬ СТРАХОВАНИЯ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ <i>Гиматдинова А.Г., Закирова О.В.</i>	129
К ВОПРОСУ О СТРАХОВАНИИ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «АРСЕНАЛЬ») <i>Завидовский Р. А.</i>	133
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КИБЕР-ПРЕСТУПЛЕНИЙ И СТРАХОВАНИЕ КИБЕР-РИСКОВ <i>Касьянова М.А.</i>	137
ХЕДЖИРОВАНИЕ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПОВОЛЖЬЯ <i>Курилов К.Ю., Курилова А.А.</i>	143
ОБ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ СТРАХОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ БАНКАМИ <i>Мерцалова А.И.</i>	156
СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ <i>Миронова Е.Е.</i>	166
СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Овсянников С.В., Давыдова Е.Ю.</i>	171
НЕЧЁТКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ КАК ОСНОВА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ <i>Тиндова М.Г.</i>	175
СТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ <i>Шаталов М.А., Мычка С.Ю.</i>	179
РАЗДЕЛ 4 УПРАВЛЕНИЕ СТРАХОВЫМИ КОМПАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ <i>Аджахметова Ю.Г.</i>	183

ВЫРУЧКА ОТ СТРАХОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И ФАКТОРЫ ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ <i>Вериго А.В.</i>	188
ХАРАКТЕРИСТИКА СУЩНОСТИ МЕТОДА СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Гильдеева Я.Р.</i>	195
ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ: РАБОТА В «ОБЛАКЕ» КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА В УПРАВЛЕНИИ СТРАХОВЫМИ КОМПАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ <i>Дегтярев А.В.</i>	199
ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА <i>Донецкова О.Ю.</i>	203
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ <i>Марченкова И.Н.</i>	206
РОЛЬ БЕНЧМАРКИНГА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ СТРАХОВЫМИ КОМПАНИЯМИ <i>Маштаков Д.О., Перова Т.В.</i>	210
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И РИСКИ <i>Оборина Л.Г.</i>	217
АЛЬЯНС СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ УКРЕПИТЬ ЛИДЕРСКИЕ ПОЗИЦИИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ РОССИИ <i>Одинокова Т.Д.</i>	221
СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЕ УСЛУГ НПФ В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ <i>Сесина А.Н.</i>	227
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ <i>Удовикова А.А.</i>	236
РАЗДЕЛ 5 ПЕНСИОННОЕ, МЕДИЦИНСКОЕ И СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ	
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ <i>Бадюков В.Ф. Лесков Г.Г.</i>	241

ПРОТИВОРЕЧИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ <i>Землянухина С.Г.</i>	245
РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В РАЗРЕЗЕ ВВЕДЕНИЯ НОВОГО НАЛОГА НА БЕЗРАБОТНЫХ <i>Коковин К.В., Фоменко В.В.</i>	250
ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ РЕГИОНОВ КЫРГЫЗСТАНА В ОБЛАСТИ ПОЛИТИКИ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ: ТРЕБОВАНИЕ ВРЕМЕНИ <i>Кулуева Ч.Р.</i>	253
ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Мартынов С.В., Шмойлова А.И.</i>	260
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПОЛИКЛИНИК В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ <i>Насыров И.Н., Насыров Р.И., Зиязетдинова Г.У.</i>	263
СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Пушкарева К.В., Ненашева Е.М.</i>	268
ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ <i>Ржевская М.А.</i>	280
СУЩНОСТЬ И ПРЕИМУЩЕСТВА ДОБРОВОЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ <i>Сусякова О.Н.</i>	286
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ <i>Терентьева М.Н.</i>	290
АНАЛИЗ БУДУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ <i>Фомин И.А.</i>	294
РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ <i>Янюк Е.Н.</i>	306
ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПОНИЖЕННЫХ ТАРИФОВ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ДЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ <i>Яфизова А.И.</i>	311
РАЗДЕЛ 6 СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ	
СТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК <i>Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В., Шаталов М.А.</i>	314

РАЗВИТИЕ АГРОСТРАХОВАНИЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ В РОССИИ <i>Гончарова Е. Н.</i>	318
СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ СТРАХОВАНИЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ <i>Горбачева А.С.</i>	327
МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ВЕЛИЧИНЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ <i>Котар О.К., Носов В.В.</i>	330
АГРОСТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Минаев Р.М., Подколзина И.М.</i>	335
СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И РИСКИ, ПРИНИМАЕМЫЕ НА СТРАХОВАНИЕ <i>Новикова Н.А.</i>	338
ПЕРИОДИЗАЦИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ <i>Носов В.В.</i>	346
СТРАХОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ <i>Шихахмедов Р.Ш.</i>	355
РАЗДЕЛ 7 ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	
СТАНДАРТИЗАЦИЯ ПОРЯДКА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СУБСИДИЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ АГРОСТРАХОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Белова Е.В., Кулик С.А.</i>	360
АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПЕРВИЧНОГО (СТАНДАРТНОГО) АНДЕРРАЙТИНГА ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ КАСКО <i>Касимов Р.Н.</i>	368
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМОГО С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ <i>Киреева Е.С.</i>	371
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ <i>Митин С.С.</i>	378
АКТУАРНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ: СУЩНОСТЬ, ХРОНОЛОГИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ <i>Никулина Н.Н., Березина С.В., Малышева С.А., Аржадеева Е.О.</i>	383

СТРАХОВЫЕ УБЫТКИ В ИМУЩЕСТВЕННОМ СТРАХОВАНИИ: ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ <i>Овчинникова Ю.С.</i>	389
РАЗДЕЛ 8 ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТРАХОВАНИЯ	
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА И СТРАХОВАНИЕ ДОХОДОВ ФЕРМЕРОВ США: ПРАКТИКА ДЛЯ РОССИИ <i>Александрова О.А.</i>	394
433ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ «ЗЕЛЕННОЙ КАРТЫ» <i>Базанов А.Н.</i>	408
РЕГУЛИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ С УЧЕТОМ МИРОВЫХ СТАНДАРТОВ <i>Глотова И.И., Томилина Е.П., Такушинова М.М.</i>	412
К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ <i>Гусак А.С.</i>	417
ЗНАЧЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ЕВРОПЕ <i>Залетов А.Н.</i>	422
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СПЕЦИФИЧЕСКИХ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ <i>Клапкив Ю.М.</i>	427
НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РАБОТНИКОВ В РЕГИОНАХ КЫРГЫЗСТАНА <i>Купуев П.К., Кулуева Ч.Р.</i>	438
ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАХОВАНИЯ В ТУРКМЕНИСТАНЕ <i>Станчин И.М.</i>	445
ТРЕНДЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ VS ТРЕНДЫ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ <i>Фомичева Е.В.</i>	456
РАЗДЕЛ 9 ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ОБЛАСТИ СТРАХОВАНИЯ	
ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОДГОТОВКИ СТРАХОВЩИКОВ <i>Андреева А.С.</i>	465

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ОБЛАСТИ СТРАХОВАНИЯ В ЯРОСЛАВЛЕ И ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ <i>Аронова Д.В.</i>	469
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ ДЛЯ СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ <i>Дегтярев С.А.</i>	473
СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ СТРАХОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ К ВЫПУСКНИКАМ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ «ЭКОНОМИКА» <i>Закирова О.В.</i>	477
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА В СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СПЕЦИАЛИСТА СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ <i>Максимова Е.С.</i>	482
СТРАХОВЫЕ ПРОФЕССИИ. ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ МОЛОДЕЖИ <i>Мысовских П.В., Чикишева М.Г.</i>	486