

ЭКОНОМИКА АПК

УДК 368:336.76

Н.Ф. Вернигор,
О.А. Пирова

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Ежегодно в Алтайском крае происходят события негативного случайного характера, которые наносят немалый ущерб предприятиям и гражданам.

Только за первое полугодие 2006 г. в крае от пожаров и аварий пострадало 3548 человек.

Одним из источников возмещения возникшего ущерба от аварий, пожаров, техногенных катастроф, стихийных явлений могут служить средства страховых фондов, находящихся в распоряжении страховых компаний.

Страховую деятельность на территории Алтайского края осуществляют 62 компании, из них 8 местных компаний, 54 филиала и представительств иногородних компаний.

Результаты деятельности страховых компаний на страховом рынке Алтайского края представлены в таблице 1.

В целом страховщики Алтайского края за первое полугодие 2006 г. собрали 1 млрд 673 млн руб. страховых взносов, что на 548 408 тыс. руб. превышает взносы аналогичного периода 2005 г. Собранные премии составляют 5,7% от общих взносов в СФ округе.

Страховой рынок Алтайского края характеризуется малой долей медицинского страхования - 1,8%. Доминирующим видом страхования в крае по-прежнему является имущественное страхование. Доля данного вида в структуре страховых взносов края составила 65,6%.

Что касается страхования жизни, то данный вид в крае (и в стране в целом) развивается недостаточными темпами. Данный факт связан, во-первых, с низ-

кой платёжеспособностью населения (в Алтайском крае самая низкая среднемесячная заработная плата по Сибирскому федеральному округу); во-вторых, население всё ещё недостаточно доверяет страховым компаниям (данный вид страхования имеет долгосрочный характер, а будет ли существовать страховая компания на протяжении этого срока - неизвестно); в-третьих, многие люди надеются на «авось», что с ними ничего не случится [1].

Из данных таблицы 1 следует, что на территории края быстрыми темпами развивается обязательное страхование, большую долю которого занимает ОСАГО. Рост взносов по данному виду страхования связан с увеличением количества машин в регионе. Напрашивается вывод: приоритетом расходования прироста денег у населения Алтайского края являются потребительские товары, а не страховая защита их жизни и здоровья.

Но несмотря на факторы, которые сдерживают развитие страхования в крае, всё же заметна тенденция роста уровня премий (в частности по добровольному страхованию), что можно рассматривать как положительное явление, в котором проявляются повышение качества страховой услуги, предоставляемой потребителю, и рост страховой культуры населения. В настоящее время можно говорить о постепенном улучшении ситуации на страховом рынке: а именно о росте страховой грамотности и активизации деятельности страховых компаний в направлении классических видов страхования.

Таблица 1

Показатели деятельности страховщиков на территории Алтайского края

	Вид страхования	1-е полугодие 2003 г.	1-е полугодие 2004 г.	1-е полугодие 2005 г.	1-е полугодие 2006 г.	2006 г. в % к 2005 г.
Взносы, тыс. руб.	Жизни	56389	2671	50186	9360	18,7
	Личное	74779	58978	158284	163323	103,2
	Имущественное	369696	390150	582963	1098946	188,5
	Ответственности	8081	1595	4294	6047	140,8
	Обязательное	21047	95329	329190	395649	120,2
	Всего	529992	548723	1124917	1673325	148,8
Выплаты, тыс. руб.	Жизни	8426	4445	39786	25015	62,9
	Личное	28598	24349	53596	75954	141,7
	Имущественное	33953	51391	171860	137546	80,0
	Ответственности	1224	86	180	230	127,8
	Обязательное	16855	30023	131381	164766	125,4
	Всего	89056	110294	396803	403511	101,7

Источник. Сборник аналитических материалов по Сибирскому федеральному округу.

В таблице 2 представлены страховые компании - лидеры рынка по сбору страховой премии.

Для развития отрасли страховым компаниям необходимо вести работу по расширению клиентской базы рынка с учётом реального состояния платёжеспособного спроса регионального страхователя. Кроме того, страховщики должны пробудить в людях потребность в страховой защите их имущественных интересов, делая акцент на социальной значимости страхования. Для этого надо через конкретные примеры, статистические данные показывать, что никто в обществе не ограждён от негативных последствий случайного характера. Предлагая клиентам страховой продукт, страховщики обязаны сделать его таким же понятным, как и все вещные и не-вещные товары (пища, одежда, музыка

и т.д.) [2]. Страховщик должен регулярно публиковать в СМИ основные финансовые результаты своей деятельности, чтобы показать, как конкретно за определённый период (месяц, квартал, год) у него изменяются доходы, страховые резервы и благодаря этому - профилактика убытков и страховые выплаты клиентам. Особое внимание страховщики должны обращать на кадровую политику своей компании, т.к. не только в регионах, но и во всём мире прежде всего уделяется внимание опыту, квалификации, профессионализму и моральной добропорядочности сотрудников фирмы [3].

Для дальнейшего развития регионального страхового бизнеса необходимо не только участие страховых компаний, но и администрации края.

Таблица 2

Ранжирование страховых компаний по объёму страховой премии за 6 месяцев 2006 г.

№	Страховые компании	Страховые взносы, тыс. руб.	Страховые выплаты, тыс. руб.	Выплаты/взносы, %
1.	Алтайский филиал ЗАО СК Агрострахование-Сибирь	464266	36535	7,9
2.	Алтайский филиал ОАО СГ «Поддержка»	244433	35584	14,6
3.	ООО «Росгосстрах-Сибирь» Управление по Алтайскому краю	155484	48705	31,3
4.	Алтайский филиал ООО НСГ « Росэнерго»	90946	33339	36,7
5.	Алтайский филиал ОСАО «Ингострах»	54096	15770	29,2
6.	Спасские ворота	53426	18185	34,0
7.	Югория	45641	9851	21,6
8.	Военно-страховая компания	46337	35466	76,5
9.	Уралсиб	32155	9592	29,8
10.	Ресо-Гарантия	30557	18934	62,0

Администрация края может способствовать вовлечению в систему страховой защиты широких слоев населения и предпринимательских структур, расширению спектра страховых услуг с учетом потребности в них общества, развитию здоровой конкуренции. Для этого необходимы разработка соответствующего нормативно-правового обеспечения, реализация региональных страховых программ и иные направления поддержки института страхования.

Реализация этих направлений деятельности должна осуществляться при тесном взаимодействии со всеми участниками, заинтересованными в развитии страховых отношений, в том числе с Федеральной службой страхового надзора Министерства финансов РФ. Целесообразно проведение в регионе общественных мероприятий (семинаров, совещаний, круглых столов, конференций), а также создание при администрациях региона специализированных рабочих органов (например, координационных советов), занимающихся вопросами развития страхового рынка.

Нормативно-правовые акты должны содержать поощрительный, организационный и разъяснительный характер и быть нацелены на формирование с участием страховых организаций инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства на территории края и обеспечение эффективной страховой защиты населения.

Основополагающими документами для работы региональных администраций должны стать региональные страховые программы, имеющие официальный статус. В таких программах необходимы сведения о конкретных мероприятиях и сроках их реализации, ответственных лицах, потенциальных участников и условиях их участия.

Для реализации конкретных программ требуется отработанная система конкурсов и тендеров.

В целях устойчивого развития региона целесообразно использовать инвестиционный потенциал страхового рынка. Максимальное вовлечение инвестиционных ресурсов страховых организаций в экономику регионов возможно лишь на основе экономического стимулирования инвестиционной деятельности страховщиков. Целесообразно в числе прочих

условий участие страховых организаций в реализации региональных страховых программ, для чего нужно обозначить готовность последних инвестировать часть средств в экономику края. В числе возможных схем взаимодействия — размещение финансовых средств страховых компаний на депозитах уполномоченных банков администрации с обязательным условием их использования для кредитования предприятий регионов.

Региональные органы власти могут оказать поддержку законодательных инициатив в области страхования на федеральном уровне, а также использовать в этих целях другие возможные для них инструменты влияния.

Защита прав и интересов страхователей, застрахованных лиц и интересов государства возможна путем создания надежного механизма государственного контроля за деятельностью профессиональных участников страхового рынка. Для защиты прав потребителей страховых услуг региональные органы власти могут и должны взаимодействовать с органами страхового надзора и органами, отвечающими за безопасность [4].

Реализация указанных выше направлений администрацией края будет способствовать становлению цивилизованного рынка страхования, в том числе развитию добросовестной конкуренции и, соответственно, созданию основы страховой защиты имущественных интересов населения и организаций, укреплению доверия общества к институту страхования.

Вывод

Региональный страховой рынок — это система экономических отношений, главными участниками которой являются потребители страховых услуг, страховые компании (как поставщики этих услуг), администрация региона и государство. Исследование состояния и перспектив регионального страхового рынка на современном этапе его развития требует углубленного подхода.

Практически всегда отмечаются следующие препятствия, мешающие развитию страхования в нашей стране и, в частности, в Алтайском крае:

- Низкий уровень платёжеспособного спроса.

- Недоверие населения к страховым компаниям.
- Недостаточный уровень удовлетворения потребностей реальных страхователей отечественными страховщиками.
- Незрелость рыночных механизмов формирования, поддержания и развития устойчивого спроса на страховые услуги.
- Информационная закрытость страхового рынка [1].

Но несмотря на факторы, которые сдерживают развитие страхования в крае, всё же заметна тенденция роста уровня премий (в частности по добровольному страхованию), что можно рассматривать как положительное явление, в котором проявляется повышение качества страховой услуги, предоставляемой потребителю и рост страховой культуры населения. В настоящее время можно говорить о постепенном улучшении ситуации на страховом рынке: а именно о росте страховой грамотности и активизации деятельности страховых компаний в направлении классических видов страхования.

Для дальнейшего развития регионального страхового бизнеса необходимо не только участие страховых компаний, но и администрации края.

Администрация края может способствовать вовлечению в систему страхо-

вой защиты широких слоев населения и предпринимательских структур, расширению спектра страховых услуг с учетом потребности в них общества, развитию здоровой конкуренции. Для этого необходимы разработка соответствующего нормативно-правового обеспечения, реализация региональных страховых программ и иные направления поддержки института страхования.

Библиографический список

1. Цыганов А.А. Развитие страхового рынка России в контексте мирового страхового хозяйства / А.А. Цыганов // Страховое дело. 2006. № 11. С. 17-24.
2. Грызенкова Ю.В. Потенциал страхового рынка Башкортостана / Ю.В. Грызенкова, З.Ф. Шарифьянова // Страховое дело. 2007. № 5. С. 42-46.
3. Ованесян Н.М. Маркетинг - основа повышения конкурентоспособности страховой компании / Н.М. Ованесян // Страховое дело. 2006. № 1. С. 53-57.
4. Никулина Н.Н. Концепция баланса интересов региональных органов власти, страховых организаций и предприятий в инвестиционной политике / Н.Н. Никулина, С.В. Березина // Страховое дело. 2006. № 5. С. 29-33.



УДК 338.24

М.А. Виноградов

ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ГРУППЫ «АЛТАЙСКИЕ ЗАКРОМА» ПРИ РАЗНЫХ ХАРАКТЕРИСТИКАХ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Исследования в области организационной теории долгое время шли преимущественно в двух направлениях. Первое направление - это институциональный, неформализованный подход. Анализ реальных организаций, отраженный в словесных описаниях и организационных схемах, при этом зачастую становился слишком узким, пригодным

для небольшого круга организаций. Второе направление - математическое моделирование организационных структур и организационных процессов с попытками аналитически решить возникающие оптимизационные, теоретико-игровые и прочие задачи. При этом подавляющее большинство моделей, даже самых сложных и изощренных, были