

В заключение хочется надеяться на осуществление оптимистического прогноза повышения эффективности отечественного коневодства в целом, поскольку представленные пути формирования конкурентоспособности реально осуществимы с использованием внутриотраслевых ресурсов. Положительный зарубежный опыт формирования и использования ресурсов коневодства показывает, что достигнуть значительного эффекта возможно, если координировать все усилия участников данного процесса из единого центра.

Библиографический список

1. Аукционы в Кипланде // Коневодство и конный спорт. – 2007. – № 3. – С. 39-40.

2. Басалаев Е.В. Экономическое состояние конных заводов / Е.В. Басалаев // Коневодство и конный спорт. – 2006. – № 6. – С. 7-10.

3. Ковешников В.С. Об экономических проблемах в коневодстве / В.С. Ковешников // Коневодство и конный спорт. – 2005. – № 1. – С. 27-28.

4. Программа развития коневодства в Российской Федерации в 2008-2012 годы // Коневодство и конный спорт. – 2007. – № 3. – С. 3-7.

5. Ковешников В.С. Развитие мясного табунного коневодства в России: метод. реком. / В.С. Ковешников, В.В. Калашников. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2007. – 176 с.



УДК 368.013

О.П. Пузикова

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА (НА ПРИМЕРЕ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Ключевые слова: страховой рынок, тенденции развития рынка; страховая премия, страховая выплата, обязательные виды страхования, добровольное страхование, динамика развития, структура рынка, стратегия, валовой региональный продукт.

Введение

В условиях нестабильности экономической ситуации возрастает роль страхового рынка как системы, способствующей управлению риском. Если ранее страхование не было востребовано субъектами экономической деятельности, то сегодня уже появляются признаки того, что оно становится одним из важнейших сегментов экономики, обеспечивающим безопасность, стабильность, социальные гарантии в обществе посредством механизма финансовой защиты.

В условиях глобализации и укрупнения рисков особую актуальность приобретает реальная оценка положения, в котором находятся отечественные страховые компании. Современный этап функционирова-

ния отечественного страхового рынка характеризуется укрупнением страховых организаций и их включением в состав финансовых холдингов. В то же время можно заметить, что немалому числу мнений о состоянии и перспективах страхования в нашей стране как раз не хватает объективности и реализма.

Цель – попытка обозначить основные тенденции развития страхового рынка в отдельно взятом регионе за последние несколько лет, дать оценку возможностей стратегического развития региональных страховых организаций.

Основные итоги исследования

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса и объединяемых единым понятием – рынок.

Страховой рынок – это сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи является специфический товар – страховая услуга, формируются предложение и спрос на него. Целью страховой деятельности являются формирование фонда денежных средств и их дальнейшее перераспределение при наступлении страхового случая.

Поступление средств от клиентов в оплату страховой услуги называется страховой премией, при наступлении страхового случая клиенту обеспечиваются страховые выплаты. Показателем, отражающим результаты страховой деятельности, является показатель уровня выплат или коэффициент убыточности, который позволяет сопоставить расходы, отражающие обязательства по страховым выплатам с суммой собранных премий. Меньшее значение этого показателя соответствует меньшей убыточности страховой суммы и, соответственно, большей прибыльности страховых операций.

Следовательно, страховой рынок можно охарактеризовать, используя следующие показатели:

- объем страховых премий и выплат, в том числе по региону;
- соотношение ВВП (ВРП) и объема страховых премий;
- коэффициент убыточности;
- структура рынка по видам страховых услуг.

Последний показатель характеризует относительное развитие страхового рынка в народном хозяйстве.

Неравномерность распределения по территории России населения, промышленных и культурных центров влияет и на

степень развития страховых отношений в регионах.

Наибольшая сумма собранных страховых премий приходится на Центральный округ – 50% от всех поступивших премий. Наименее развит страховой рынок в Дальневосточном федеральном округе, где в 2008 г. было сконцентрировано около 2% страховых премий от всей суммы, собираемой на территории Российской Федерации. Важно, что доля Дальнего Востока на страховом рынке неуклонно снижается, так как в 2005 г. этот показатель составлял 4% (доля валового регионального продукта Дальнего Востока составляет около 4,5% от РФ) [1].

Несмотря на то, что количество страховых компаний из года в год уменьшается, размер страховых премий имеет тенденцию к росту (табл.).

В целом российский рынок страхования с 2006 г. начал демонстрировать бурный рост. Немаловажное значение в данном случае имело принятие Закона РФ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

Однако в Амурской области иная тенденция: наиболее активный рост наблюдался в 2004-2005 гг., затем спад и медленное увеличение. Только в 2008 г. страховой рынок оживился. Резкое уменьшение сбора страховых премий в 2005 г. объясняется отказом от «серых» схем по страхованию жизни, связанных со снижением налоговой нагрузки для хозяйствующих субъектов. Изменения в законодательстве, обусловившие данную тенденцию, в наибольшей степени повлияли на региональный рынок, что свидетельствует о большем распространении этих схем.

Таблица
Динамика страховых премий и выплат по России и Амурской области [1, 2]

Наименование показателя	Годы					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Россия						
Страховые премии, млрд руб.	446,8	470,5	506	614	776	952
Страховые выплаты, млрд руб.	292,3	293,6	308	357	482	627
Темп прироста цепной, %						
премий		5,30	7,55	21,34	26,38	22,68
выплат		0,44	4,90	15,91	35,01	30,08
Амурская область						
Страховые премии, млн руб.	1063	2085	2689	2557	2991	3745
Страховые выплаты, млн руб.	1022	1678	1996	2303	2386	3199
Темп прироста цепной, %						
премий		96,09	28,95	-4,89	16,97	25,21
выплат		64,24	18,93	15,40	3,60	34,07

Как было отмечено, страхование играет большую роль в экономике в связи с тем, что именно страхование обеспечивает непрерывность воспроизводственного процесса и тем самым способствует росту валовому внутреннему продукту (или валовому региональному продукту – для региона).

На рисунке 1 можно проследить динамику валового внутреннего продукта Российской Федерации и долю страховых взносов в ВВП за период с 2003 по 2008 гг. включительно.

Наибольшая доля собранных страховых премий за исследуемый период наблюдалась в 2003 г., начиная с 2004 г. соотношение между страховыми премиями и ВВП начинает снижаться, и в 2008 г. оно составило только 2,3%, что значительно ниже показателей зарубежных стран, где данное соотношение колеблется от 8 до 10%. Это указывает на значительно более медленный рост страхового рынка по сравнению с увеличением ВВП.

Уровень соотношения между страховыми премиями, собранными на территории Амурской области, и валовым региональным продуктом не только не отстает от среднероссийских показателей (рис. 2), но и опережает их. Более того, после резкого снижения этого показателя в 2006 г. наметилась тенденция к его увеличению, и в 2008 г. он превысил 3%, что

свидетельствует о прочных рыночных позициях региональных страховых организаций.

Сравнение коэффициента убыточности российского и амурского страховых рынков показало следующее (рис. 3). Начиная с 2003 г. данный показатель как по России, так и по Амурской области снижался. Но на фоне самой низкой точки в 2006 г. по России (58%) в Амурской области показатель убыточности увеличился и составил 90%, из которого почти 80% пришлось на обязательное медицинское страхование. Это объясняется тем, что в 2006 г. резко возросли тарифы на медицинское обслуживание.

В целом коэффициент убыточности по страховому рынку Амурской области во все периоды значительно выше, чем в России, что свидетельствует о меньшей рентабельности страховых операций, однако на это в значительной степени влияет структура страховых услуг.

Если по России на долю обязательных видов страхования в 2008 г. приходилось менее 60% собранных премий, то в Амурской области – 84,49% (рис. 4). Для обязательного медицинского страхования характерен коэффициент выплат близкий к единице, соответственно, высокая доля этого вида страхования обусловила большое значение коэффициента убыточности в целом для амурского страхового рынка.

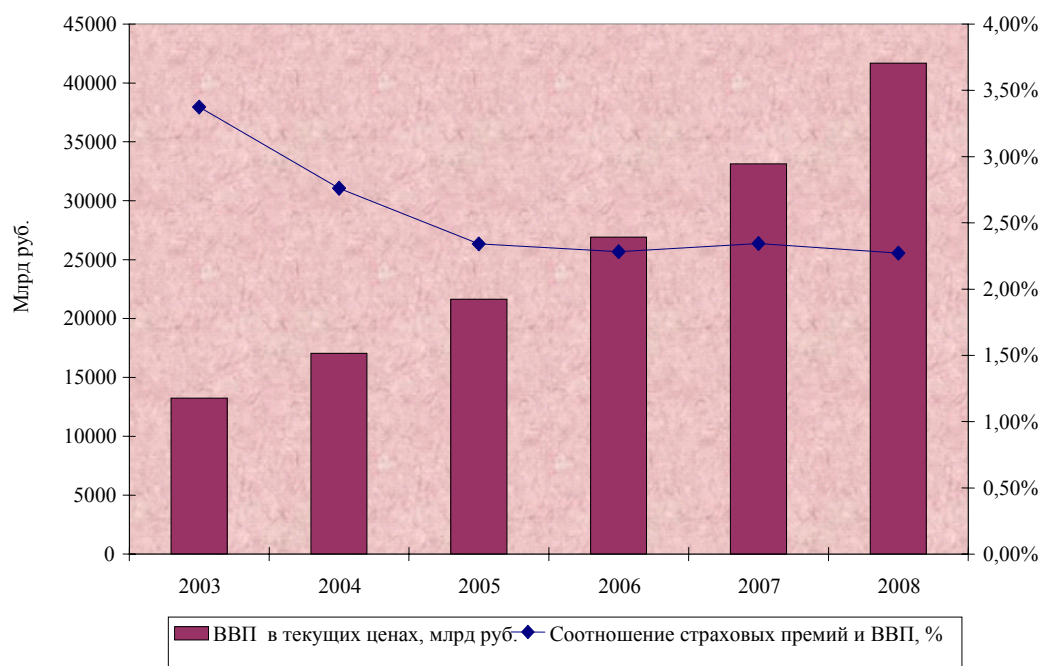


Рис. 1. Динамика ВВП и доли страховых премий в ВВП по Российской Федерации за период 2003–2008 гг.

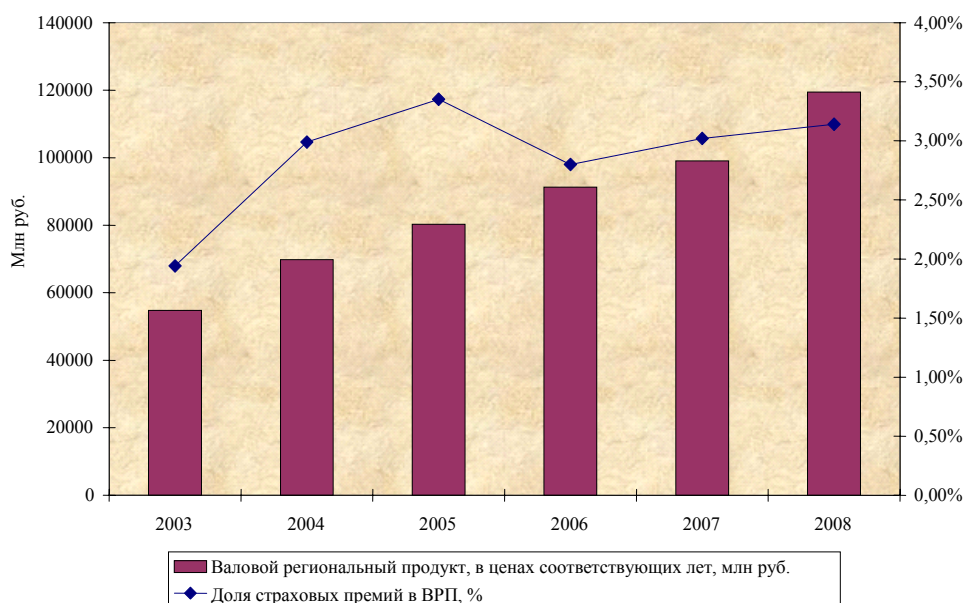


Рис. 2. Динамика ВРП Амурской области и доли страховых премий в ВРП за период 2003–2008 гг.

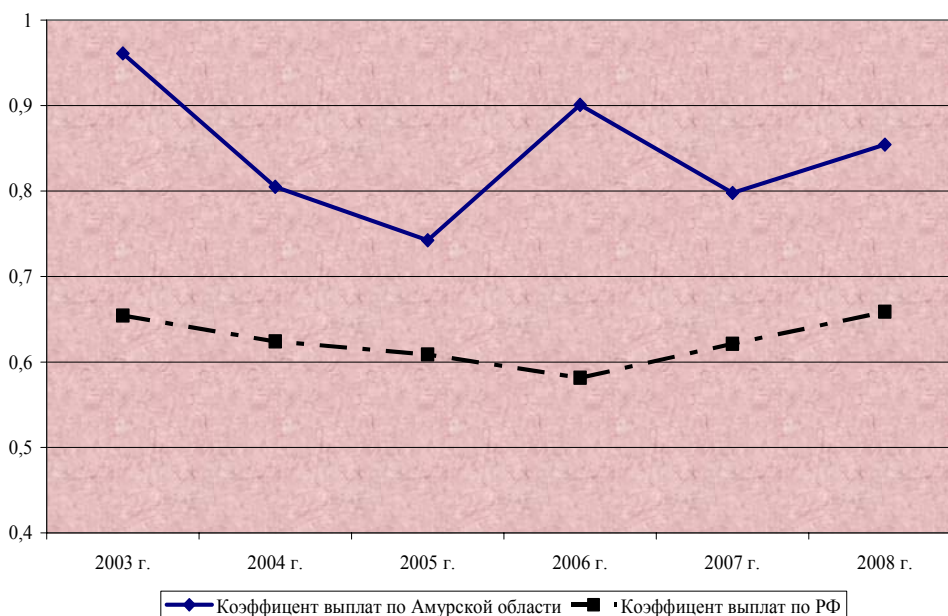


Рис. 3. Динамика коэффициента убыточности по Амурской области и РФ за период 2003–2008 гг.

К сожалению, доля добровольного страхования скромна и, более того, в 2008 г. произошло снижение доли добровольного страхования.

Несмотря на это объем страховых премий растет в личном страховании и страховании ответственности (рис. 5).

Это свидетельствует о возрастающем доверии амурчан к страховщикам и о повышении страховой культуры населения.

Доминирует на протяжении исследуемого периода страхование имущества. Прежде всего, это связано с развитием кредитования банками, когда имущество, передаваемое в залог, обязательно страхуется. Например, при ипотечном

кредитовании страхование осуществляется в течение всего периода погашения ипотечного кредита, который может составлять 10–25 лет.

В имущественном страховании появляются новые продукты, например, страхование лизинговых операций. Последние 2–3 года на амурском страховом рынке активно развивается страхование урожая сельскохозяйственных культур предприятий, пользующихся государственной поддержкой [3]. Это направление деятельности очень важно для Амурской области, где сельское хозяйство занимает значительное место в экономике. По этому виду страхования выплаты осуществляются

при наступлении неблагоприятных природно-климатических условий, оговоренных в договоре, из фонда, сформированного страховыми компаниями, что снижает нагрузку на бюджет региона.

Таким образом, страхование в Амурской области, как и везде, соответствует уровню развития рыночных отношений, т.е. в целом степень развития пока весьма низкая.

Внешняя среда или общее социально-экономическое развитие региона оказывают определяющее воздействие на развитие рынков товаров и услуг. К негативным факторам внешней среды, отрицательно сказывающимся на динамике страхового рынка Амурской области, можно отнести следующие:

- структура экономики, а именно преобладание предприятий добывающей и сельскохозяйственной отраслей;
- экстремальные природно-климатические условия ограничивают расходы на страхование, заменяя их затратами на «выживание» в условиях сравнительно неблагоприятного климата;
- удаленность от центра России, что, как правило, затрудняет получение лицензий на осуществление новых видов страхования и регистрацию региональных страховых организаций;
- инфляционные процессы в экономике региона, отражающие тенденции общероссийской экономики.

С другой стороны, Амурскую область можно считать и весьма благоприятным регионом для развития страховой деятельности, поскольку его выгодное терри-

ториальное расположение относительно стран Юго-Восточной Азии создают предпосылки для развития этого бизнеса.

Тенденции на Амурском страховом рынке на протяжении последних лет определяли, в основном, законодательные нововведения, общие для всей России. К самым ожидаемым изменениям – увеличению размера уставного капитала и специализации по видам страховой деятельности – страховщики были готовы заранее, и рынок не покинула ни одна региональная страховая компания. Организации нашли возможность повысить свою капитализацию. Это значит, что амурские страховые компании имеют своего постоянного клиента и нацелены на продуктивную и профессиональную работу на рынке.

Тем не менее на Амурском страховом рынке сохраняется тенденция усиления позиций московских страховщиков. Жесткие законодательные и нормативные требования ставят в неравное положение региональных и московских страховщиков.

Наиболее выигрышной стратегией для региональных игроков является работа «вглубь», завоевание местного рынка, гибкость, а также упор на качество обслуживания и оперативность – то, чем филиалы похвастаться зачастую не могут. Одним из вариантов является вступление регионального страховщика в крупный финансовый холдинг, что позволит сохранить название, остаться в определенной мере независимым, а также это может дать финансовые гарантии страхователям, а страховщик сможет расширить перечень предлагаемых страховых услуг.

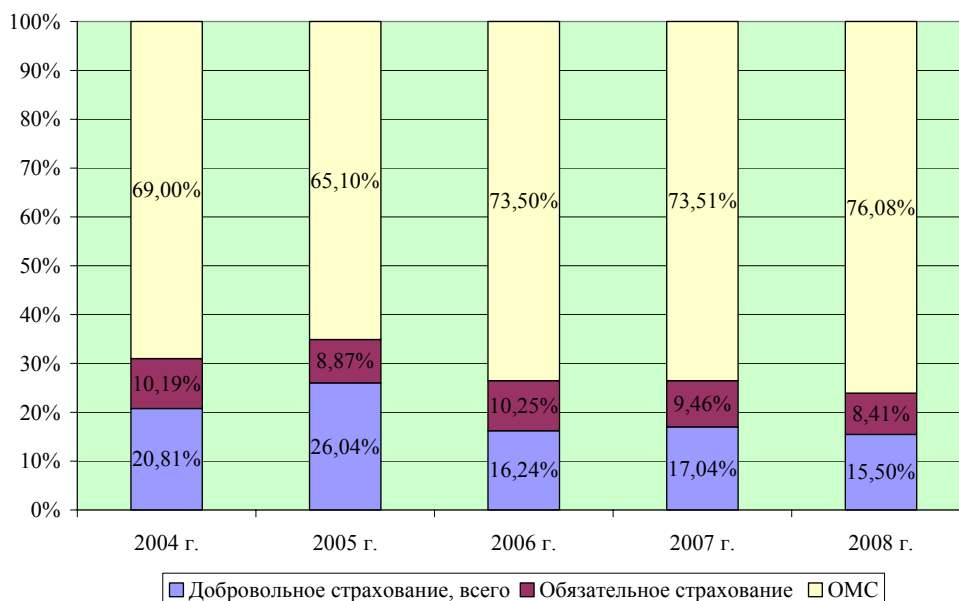


Рис. 4. Структура страховых премий в Амурской области за период 2003-2008 гг.

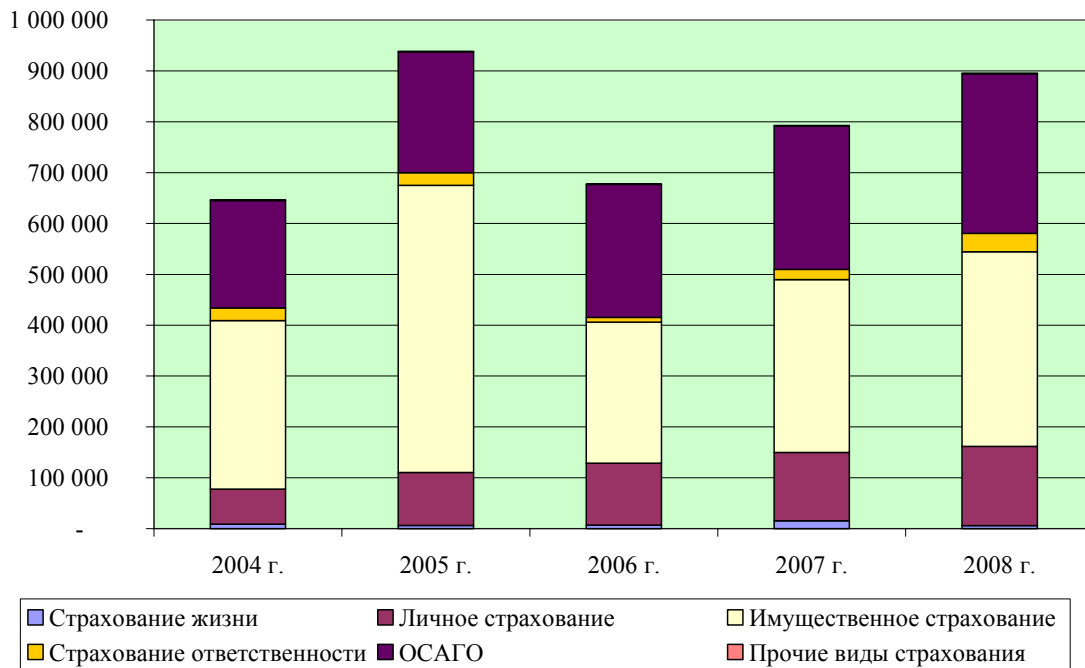


Рис. 5. Динамика страховых премий в Амурской области за период 2003-2008 гг.

Заключение

Таким образом, амурский страховой рынок имеет некоторые особенности в отличие от российского рынка. Во-первых, динамика поступления премий и осуществления выплат изменяется с отставанием от России примерно на год и в больших размерах. Во-вторых, доходность регионального страхового рынка значительно ниже, о чём свидетельствует высокий коэффициент выплат, обусловленный большой долей обязательного медицинского страхования. В-третьих, в ответ на по-

требности региональной экономики развиваются новые виды страхования. В условиях ужесточения законодательных требований к деятельности страховых компаний региональные страховщики вынуждены будут либо покинуть рынок, либо вступить в крупный финансовый холдинг.

Библиографический список

1. www.fssn.ru/www/site.nsf/web/stat.
2. www.gks.ru.
3. www.amurobl.ru.



УДК 631.145:657.6

**Н.Ф. Вернигор,
Н.С. Багаева**

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛПХ

Ключевые слова: статистический учет, отчетность, размеры производства и проблемы функционирования личных (подсобных) хозяйств населения.

Мы согласны с мнением ученых о том, что многоукладность экономики является и будет являться основой аграрного развития России и в будущем, что без малых

форм хозяйствования не создать эффективный крупный бизнес, не решить проблем занятости и доходов населения, не сохранить сельскую поселенческую сеть и аграрную Россию как таковую.

Бесспорно, личные подсобные хозяйства (ЛПХ) должны развиваться, их деятельность должна поддерживаться на муниципальном, региональном и федеральном