

Одним из эффективных способов регулирования рынка недвижимости может стать частно-государственное партнерство в сфере строительства жилой недвижимости, которое сможет минимизировать административные барьеры в данной сфере, а также привлечь дополнительное финансирование, предоставление кредитных ресурсов на условиях льготного кредитования, что в свою очередь поспособствует снижению стоимости жилья.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=1905001>
2. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://belg.gks.ru/>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*Глотова А.С., Чепляева Е.Л.
НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия*

Развитие мировой экономики на современном этапе тесно связано с развитием страхового сектора. В развитых странах страхование вполне успешно конкурирует с банковским сектором по размерам аккумуляции фондов.

Доля России на мировом рынке весьма мала, хотя и наблюдается положительная тенденция увеличения страховых поступлений. Для дальнейшего развития страхования в России необходимо увеличить емкость российского страхового рынка, стимулировать спрос на страховые услуги, а также содействовать повышению страховой грамотности населения страны и российского бизнеса.

В настоящее время все больше повышается необходимость изучения особенностей функционирования региональных рынков страхования. В первую очередь это связано с тем, что повышается экономическая самостоятельность регионов, повышается их роль в экономическом развитии страны, где важную роль должно играть страхование.

Существует множество проблем в страховой отрасли, без решения которых не возможно эффективное функционирование и развитие страхового рынка как в России, так и в регионах страны.

Становление и развитие регионального страхового рынка как части общероссийского, в условиях современной России, напрямую связано с обеспечением стабильности социально-экономического развития страны и гарантии роста благосостояния населения.

Рынок страховых услуг в стране и регионах характеризуется наличием ряда проблем:

1. Неплатежеспособность основной массы населения. Низкий уровень жизни населения в регионах, уровень доходов россиян напрямую влияет на уровень развитости рынка страхования, в частности регионального.

На наш взгляд, повышение доходов населения может быть достигнуто следующими мерами:

1) Повышение минимального размера оплаты труда, хотя бы до уровня прожиточного минимума. С 01.01.2013 г. минимальный размер оплаты труда в России составляет 5205 руб. При этом Постановлением Правительства Белгородской области «Об установлении величины прожиточного минимума по Белгородской области за II квартал 2013 года» № 280-пп от 15.07.2013 устанавливается величина прожиточного минимума по Белгородской области за II квартал 2013 года в расчете на душу населения 6162 рубля, для трудоспособного населения – 6641 рубль, пенсионеров – 5135 рублей, детей – 5916 рублей.

2) Усиление защиты граждан от безработицы, а также поддержка со стороны государства малоимущим гражданам.

3) Повышение внимания к развитию финансового рынка, что даст возможность населению осуществлять вложения в эффективные финансовые инструменты.

2. Отсутствие страховой культуры в обществе. Низкий уровень страховой культуры и гражданской ответственности ряда руководителей приводит к тому, что они экономят на страховании, что нередко приводит к значительному ущербу. Низкий же уровень страховой культуры населения порождает распространенность недоверия к деятельности страховых компаний.

Повышение уровня финансовой грамотности – это долгосрочный процесс. Повышение информированности населения о преимуществах страхования может быть достигнуто следующими способами:

– информирование населения о преимуществах страховых услуг через средства массовой информации;

– включение финансового образования в школьную программу;

– разъяснение страховой терминологии и страховых продуктов на веб-сайте ассоциации страховщиков;

– информирование населения о преимуществах договоров с франшизой.

3. Повышение качества урегулирования убытков.

В настоящий момент показатель доверия населения к страховым компаниям находится на крайне низком уровне. Основная причина такой ситуации – низкая платежная дисциплина страховых компаний.

По данным НАФИ составлена диаграмма (рис.), отражающая степень доверия населения к финансовым организациям.

Необходимо определить стандарты урегулирования убытков страховых компаний, снизить затраты на получение страхового возмещения, повысить прозрачность бизнеса страховщиков.

Среди основных мероприятий, способствующих решению данной проблемы, можно выделить следующее:

– создание стандартов урегулирования убытков в массовых видах страхования. Поддержание этих стандартов на уровне СРО.

– для повышения эффективности рассмотрения досудебных споров можно рассмотреть вопрос стандартизации жалоб.

– жалобы страхователей вместо регулятора должны рассматриваться страховым омбудсменом. Страховой омбудсмен не должен представлять интересы одной из сторон, цель его деятельности – досудебное решение споров. Необходимо установить равноправие в положении страховщика и страхователя по отношению к страховому омбудсмену, чтобы избежать конфликта интересов, финансировать омбудсмена должно государство.

– повышение уровня прозрачности страховых компаний – обязательное раскрытие на сайте компаний отчетности, значений нормативов, конечных собственников, доли страховых комиссий.

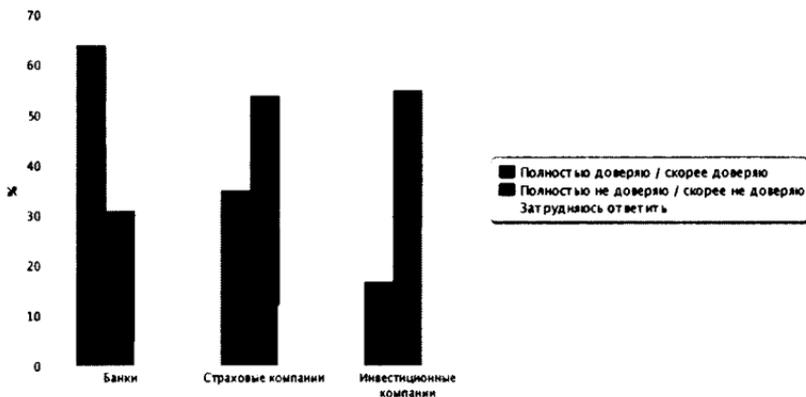


Рис. Данные опроса населения о степени доверия к финансовым институтам

4. **Страховое мошенничество.** Одной из проблем в страховом секторе является проблема страхового мошенничества, которая присуща как физическим лицам, так и юридическим. Эксперт SAS Дэвид Хартли, говорит о том, что мошенничество остается одной из самых серьезных проблем индустрии, приводя к дополнительным затратам и снижению доходности. Его объемы растут. К примеру, финансовый кризис 2008-2009 годов спровоцировал существенный рост нелегальных манипуляций с полисами. По оценкам экспертов, около 10% от всех заявлений на страховую компенсацию являются мошенническими. Эти потери бьют по рентабельности, по надежности компаний и, конечном итоге, отрицательно сказываются на доверии к отрасли. Действия мошенников фактически оплачивают честные страхователи, ведь из-за рисков мошенничества увеличивается страховая премия.

Сложность борьбы с мошенничеством заключается в отсутствии единого источника данных о клиентах среди страховщиков. Необходимо создать единую базу данных клиентов. Российские страховщики могут рассматривать подобный опыт своих коллег из банковского сообщества, которые давно обладают подобной базой.

5. **Отсутствие информационной базы.** Надежные расчеты страховых тарифов и страховых резервов, необходимых для будущих покрытий, невозможны без долговременной статистической базы. Отдельные компании сделать это не в состоянии. Учитывая международную практику, следует организовать централизованную подготовку статистической базы. Для решения этой задачи могут быть привлечены средства международных финансовых организаций.

6. Нехватка квалифицированных кадров. Особенно актуален этот вопрос для небольших регионов. Для работы на рынке нужны профессиональные страховщики, финансовые менеджеры, маркетологи, брокеры, оценщики рисков, актуарии, риск-менеджеры. В настоящее время в государственном перечне специальностей нет специальности «страховое дело», «актуарий», «андеррайтер», нет единых квалификационных требований к этим специальностям и критериев подготовки. Это приводит к большим издержкам в работе страховых организаций. Так на базе РОСГОССТРАХА создано специализированное учреждение «Бизнес-школа РГС», обладающее лицензией на право ведения образовательной деятельности. Бизнес-школа непрерывно проводит обучение сотрудников Компании во всех областях России.

Таким образом, при решении вопросов стратегического развития организации в условиях конкуренции отечественные страховщики заметно уступают иностранным в профессиональной подготовке. Обучение страхованию в Белгородской области также отстает от должного уровня, и в основном работники страховых компаний – это экономисты, юристы и медики.

Следует учитывать, что из-за неравномерного развития регионов, находящихся в разных условиях, существенно различаются и перспективы развития региональных рынков страхования. Примерно в трети регионов нет местных страховых компаний, по количеству страховых компаний во всех регионах преобладает Москва. Тем не менее региональные страховые рынки имеют устойчивую тенденцию к дальнейшему развитию. Однако для повышения эффективности функционирования страхового рынка регионов необходимо решение некоторых вопросов.

Решение таких проблем невозможно ежеминутно, оно требует обдуманных действий органов власти и страховых организаций, и тогда у региональных страховых рынков, в том числе и у страхового рынка Белгородской области появится возможность находиться на достаточно высоком уровне развития.

СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ОРГАНИЗАЦИИ, ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ

Добродомова Т.Н.

НИУ «БелГУ», г. Белгород, Россия

В экономическую мысль понятие стратегии вошло в ходе эволюции концепций управления организацией, переходом к рассмотрению менеджмента как системы деятельности состоящей из двух подсистем – стратегической и оперативной. Стратегия организации призвана минимизировать неопределенность конкурентного поведения путем установления целей развития и обоснования путей их достижения.

В работах М. Портера приводятся три типа общих стратегий организации:

- стратегия стабильности, предусматривающая сосредоточение и поддержку существующих направлений деятельности организации;
- стратегия роста, предусматривающая увеличение масштабов деятельности организации;
- стратегия сокращения, используемой при критически негативном влиянии внешней или внутренней среды организации.