

Министерство образования Республики Беларусь  
Учреждение образования  
«Полоцкий государственный университет»

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

Электронный сборник статей

II Международной научно-практической конференции,  
посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета

(Новополоцк, 7–8 июня 2018 г.)

Новополоцк  
Полоцкий государственный университет  
2018

**Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты**  
[Электронный ресурс] : электронный сборник статей II международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета, Новополоцк, 7–8 июня 2018 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2018. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

Впервые материалы конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» были изданы в 2012 году (печатное издание).

Рассмотрены демографические и миграционные процессы в контексте устойчивого развития экономики; обозначены теоретические основы, практические аспекты управления человеческими ресурсами; выявлены и систематизированы драйверы инклюзивного экономического роста в Беларуси и за рубежом; раскрыты актуальные финансовые и экономические аспекты развития отраслей; приведены актуальные проблемы и тенденции развития логистики на современном этапе; отражены современные тенденции совершенствования финансово-кредитного механизма; освещены актуальные проблемы учета, анализа, аудита в контексте устойчивого развития национальных и зарубежных экономических систем; представлены новейшие научные исследования различных аспектов функционирования современных коммуникативных технологий.

Для научных работников, докторантов, аспирантов, действующих практиков и студентов учреждений высшего образования, изучающих экономические дисциплины.

*Сборник включен в Государственный регистр информационного ресурса. Регистрационное свидетельство № 3061815625 от 23.05.2018.*

Компьютерный дизайн М. С. Мухоморовой  
Технический редактор А. Э. Цибульская.  
Компьютерная верстка Т. А. Дарьяновой.

211440, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, Беларусь  
тел. 8 (0214) 53 05 72, e-mail: a.lavrinenko@psu.by

## ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ – ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ АЗЕРБАЙДЖАН

*Айдын Рахманов, аспирант, Азербайджанский университет архитектуры  
и строительства, заместитель Председателя Совета директоров  
страховых компаний Qala Hayat, Qala Sigorta, г. Баку*

Все мы понимаем, что обязательное страхование является подушкой безопасности страхового рынка, но, по нашему мнению, в свое время, все восприняли это буквально и последние пару лет, мы все на ней спим. И в то время, когда она должна нас уберегать от ударов, она нас просто расслабила.

Мировой финансовый рынок актуализировал проблему оценки роли предыдущей и нынешней систем надзора за страховым рынком. В исследовании изучены нормативная документация и данные, предоставленные Министерством Финансов Азербайджанской Республики (табл.).

Изучение таблицы (раздел «Дельта Взносов и Выплат») дает возможность понимать, что здесь отражен обычный математический расчет, разница между показателями страховых поступлений и страховых выплат. Важно заметить, что это разница далеко не является прямой прибылью страховых компаний. При расчете прибыли учитывается достаточно много показателей, начиная от прямых затрат, связанных с ведением дела (зарплаты, административные расходы, рекламы, налоги и всякие другие расходы и отчисления) и заканчивая такими расчетными показателями как заработанная премия, незаработанная премия и всякие резервы. Однако цифры красноречивы. До 2012 года, разница между поступлениями и выплатами составляла около 42 млн. манат, а после изменений внесенных в Законы относительно обязательного страхования (новая редакция 2011 г.) разница между взносами и выплатами удваивается и ежегодно составляет около 100 млн. манат. Повторюсь, это не означает, что страховые компании, занимающиеся обязательными видами страхования, получали ежегодно прибыль в 100 млн. манат.

Наш практический опыт и статистические данные позволяют говорить о том, что компании по обязательным видам зарабатывают в виде совокупной прибыли не более 5-10% от общего оборота, а это в среднем 10-15 млн манат. Прибыль в значительной степени расходуется на убыточные виды страхования.

В условиях мирового финансового кризиса актуализировалась проблема функциональной нагрузки и роли обязательного страхования для развития страхового рынка, важно обратить внимание на ее стимулирующее значение для развития рынка.

Все это потребовало пересмотра работы механизма страхового рынка, основных инструментов стимулирующих его развитие в посткризисных условиях.

Считаем необходимым аккумулировать все обязательные виды страхования в одной – государственной страховой компании или страховом фонде (назовем его эмитентом), сократить расходы на администрирование, а сформировавшуюся прибыль направлять на развитие других видов страхования, таких как обязательное медицинское страхование, страхование сельскохозяйственных рисков и т.д. По сути, эксклюзивное право выпускать полиса обязательного страхования передается эмитенту, а права на реализацию и после страховое обслуживание передаются коммерческим страховым компаниям. Также, конечно, в зависимости от ситуации на финансовом рынке в целом, средства вырученной прибыли могут направлять на развитие или поддержание другие секторов экономики.

Таблица. – Анализ основных индикаторов развития страхового рынка Республики Азербайджан

Показатели	Года						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество страховых компаний	28	28	28	28	27	25	21
в том числе	-	-	-	-	-	-	-
компаний по "жизни"	3	3	3	3	3	3	3
занимающиеся обязательными видами страхования	12	13	14	14	15	14	16
Объем страховых взносов	212 981 982,51	342 519 346,82	405 672 514,43	429 181 197,52	442 905 431,39	486 074 279,23	556 866 578,60
в том числе по обязательным	51 981 088,03	127 515 927,30	134 706 714,46	144 511 331,24	161 935 181,48	167 382 525,02	181 635 105,55
в том числе	-	-	-	-	-	-	-
по ОСАГО*	4 343 173,34	72 282 110,91	69 211 426,96	70 321 329,50	76 226 680,44	81 073 631,90	92 604 047,37
по ОСНИ*	7 115 811,56	11 410 566,44	13 276 007,57	17 429 342,22	25 315 502,48	25 196 905,60	27 928 380,98
по ОСНСП*	18 900 724,82	21 725 455,16	24 885 014,77	28 338 984,49	30 645 593,84	31 249 249,80	33 165 399,01
прочие виды обязательного страхования	21 621 378,31	22 097 794,79	27 334 265,16	28 421 675,03	29 747 404,72	29 862 737,72	27 937 278,19
Объем страховых выплат	61 567 110,91	93 860 881,77	122 804 276,19	157 129 289,51	180 241 316,50	179 435 271,13	199 424 892,20
в том числе по обязательным	9 892 219,81	18 540 312,24	37 914 093,71	42 415 019,39	44 429 481,69	57 815 344,79	57 684 705,24
в том числе	-	-	-	-	-	-	-
по ОСАГО	1 008 622,72	7 315 148,15	26 899 798,50	30 195 254,70	33 355 171,43	40 842 902,13	44 763 625,40
по ОСНИ	588 528,42	909 067,29	1 445 699,18	2 414 847,63	1 339 662,89	2 006 841,42	2 828 107,21
по ОСНСП	292 384,67	1 179 047,05	1 457 359,19	2 403 586,06	2 133 775,37	4 008 990,56	4 226 402,16
прочие виды обязательного страхования	8 002 684,00	9 137 049,75	8 111 236,84	7 401 331,00	7 600 872,00	10 956 610,68	5 866 570,47
Дельта Взносов и Выплат	151 414 871,60	248 658 465,05	282 868 238,24	272 051 908,01	262 664 114,89	306 639 008,10	357 441 686,40
в том числе по обязательным	42 088 868,22	108 975 615,06	96 792 620,75	102 096 311,85	117 505 699,79	109 567 180,23	123 950 400,31
в том числе	-	-	-	-	-	-	-
по ОСАГО	3 334 550,62	64 966 962,76	42 311 628,46	40 126 074,80	42 871 509,01	40 230 729,77	47 840 421,97
по ОСНИ	6 527 283,14	10 501 499,15	11 830 308,39	15 014 494,59	23 975 839,59	23 190 064,18	25 100 273,77
по ОСНСП	18 608 340,15	20 546 408,11	23 427 655,58	25 935 398,43	28 511 818,47	27 240 259,24	28 938 996,85
прочие виды обязательного страхования	13 618 694,31	12 960 745,04	19 223 028,32	21 020 344,03	22 146 532,72	18 906 127,04	22 070 707,72

Источник: составлено на основании данных [1 , 2].

Примечание: ОСАГО – обязательное страхование автогражданской ответственности (сокращено для удобства); ОСНИ – обязательное страхование недвижимого имущества (сокращено для удобства); ОСНСП – обязательное страхование от несчастных случаев на производстве (сокращено для удобства).

Как видно из таблицы выше, речь идет о неких в среднем 100 млн манатах в год. И это минимум с учетом пенетрации рынка в настоящее время. Более глубокие исследования показывают и актуализируют круг проблем, которые существуют в настоящее время и которые могут быть решены с внедрением описываемого предложения. Они таковы:

1. Если учесть, что в Азербайджане более 1,3 млн зарегистрированных транспортных средств согласно официальной статистике и из расчета средней стоимости страхового полиса ОСАГО в 100 манат, то рынок ОСАГО Азербайджана должен быть равен 130 млн манат. Анализ таблицы показывает, что этот показатель не превышает 80 млн (означает 60%ый охват рынка). Т.е. по самым приблизительным расчетам, каждые 4 из 10ти транспортных средств ездят без страхового покрытия. Основными причинами такой практики являются: неналаженность совместной работы страховых компаний и государственной регистрационной службы дорожной полиции, из-за большого численного количества первых и отсутствие энтузиазма вторых. А с одной компанией, тем более государственной, можно достаточно хорошо скоординировать и наладить совместную работу. И таким образом вовлеченность транспортных средств, зарегистрированных стране, в страхование ОСАГО можно довести до 98-100%. И это только ОСАГО.

В ОСНИ ситуация намного хуже, даже очень плачевная.

В настоящее время в нашем случае, эту функцию также могло бы взять на себя Бюро по Обязательным Видам страхования, но для этого требуется дать ему статус эмитента полисов ОСАГО.

2. Из-за отсутствия каких-либо рычагов контроля и регулирования, в настоящее время на рынке наблюдается достаточно неприятная картина, в плане конкуренции и «ценообразования». Ценообразование взято в кавычки по той простой причине, что в обязательных видах страхования цена устанавливается естественно на основе Закона. Но в реальности все проще. Основными индикаторами привлечения клиентов на страховом рынке часто являются скидки, подарки и т.д. Такие выгодные для клиентов условия может себе на практике позволить финансово стабильная страховая компания. Следует большее внимание уделить правилам работы страхового рынка. По нашему мнению, если компании сами будут выступать агентами по реализации страховых полисов, эмитентом которых является единый Государственный источник и расчет по премиям будет производиться по одним правилам со всеми субъектами рынка, то ситуацию можно будет взять под контроль.

В итоге, уровень административных расходов можно будет сократить вдвое (с 45% до 20%). Это, в свою очередь, увеличит прибыльность страхового продукта. А по элементарным принципам бизнеса, увеличение прибыльности продукта, создает дополнительные источники средств, которые дают базис для развития других направлений, конечно же при правильном распределении и управлении ресурсами.

3. Думаю, никто не будет отрицать того, что первостепенная задача и суть обязательного страхования – это, все-таки, социальное обеспечение граждан, их имущественных интересов. Соответственно, обязательное страхование не должно быть сверхприбыльным, а если уж сложилось так, то прибыль должна быть направлена на созидание новых видов страхования, развитие страхования в целом, улучшение страховой среды и т.д. Как видно из вышесказанного, новый проект именно это и сулит. Все средства, высвобождающиеся ежегодно в виде прибыли, могут быть эффективно использованы в целях обеспечения финансовой безопасности имущественных интересов граждан.

4. Как показывает мировая практика, да и статистические данные, обязательное страхование служит отличным стимулятором для развития добровольных видов страхования. Обеспечивая только минимально необходимое, покрытие обязательного страхования подталкивает граждан к приобретению более полных и расширенных покрытий добровольного страхования. Таким образом, воспользовавшись страхованием или узнав об этом, граждане все чаще стараются обращаться к страхованию именно как к необходимому финансовому рычагу, как к экономической составляющей бизнеса и повседневной жизни. Одним словом, формирование благоприятной страховой среды, воспитание страховой культуры, культуры отношений, управления рисками и учета.

5. Страховщики, в свою очередь, создавая пункты продаж, интегрируясь в регионы и становясь ближе к гражданам и потенциальным страхователям, обеспечивая минимум своих административных расходов за счет страхования, должны стараться развивать свой бизнес и зарабатывать с добровольных видов страхования. Изучать проблемы и нужды потенциальных страхователей и создавать новые продукты, предостерегать от рисков и стимулировать к развитию отношений, изучению статистики, опытов и практики.

6. Параллельно с развитием страхового рынка, развивается и около страховые направления. Происходит так называемое – институциональное развитие страхования. Появляется необходимость и широкое поле для деятельности специалистов прямой и косвенной страховой индустрии. Тут следует отметить, страховых агентов, брокеров и консультантов, оценщиков риска, оценщиков ущербов, медицинских консультантов и экспертов, специализированных страховых следователей, комиссаров, юристов, адвокатов и т.п., а также, специализированные медицинские учреждения и диспетчерские службы, сервисные мастерские и ремонтные бригады, службы экстренной помощи и эвакуации. А с учетом того, что сфера финансовая и имеющая достаточно средств, специалисты обычно бывают высококвалифицированные, хорошо оплачиваемые и занимающие достаточно приоритетные позиции в обществе.

Таким образом, считаем важными и нужными выложенный фундамент и путь развития страхового рынка, но невероятные темп развития требует новых решений для создания идеальной рынка. Мы продолжим свои исследования в этом направлении опираясь на фундаментальные исследования, теоретические подходы, менталитет страны, но хочется создать такой механизм реализации страхового рынка, который позволил бы гибко реагировать на все социально-экономические изменения в стране и в мире, а самое главное быстро адаптироваться к ним посредством проведения между участниками рынка переговоров, принятия коллективных решений, опоры на законодательную базу, практический опыт страховых компаний страны и мирового сообщества, опоры на человеческий капитал. Считаем также, что ответственность и исполнительность, вот что требуется от нас, вот что ждет от нас государство, вот чем мы можем и обязаны ему помочь. Оставить, хотя бы на задний план, свои личные, краткосрочные интересы и начать действовать во имя долгосрочных перспективных интересов общества и государства. А учитывая, что мы и есть то самое общество, то самое государство, получается, что нужно всего лишь пересмотреть свои интересы с краткосрочных на перспективные.

#### Список использованных источников

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.maliyye.gov.az>
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fimsa.az/az/statistics-statistics>