

оценивания. Входными данными методики является финансовая отчетность, статистика рынка, а также внутренняя информация о компании. Результаты зависят от поставленных целей. В первом случае в качестве выхода выступает совокупность мероприятий, необходимых для повышения эффективности инновационной деятельности. Во втором случае выходом является интегральный показатель, который используется для получения общей оценки относительно эффективности, а также сравнения с другими системами и проектами.

Список литературы

1. Галиуллина И.Г. Теоретическое обоснование категории «Эффективность»: Понятие, сущность и виды / И.Г. Галиуллина // Форум молодых ученых. 2017. № 4 (8). С. 192-195.
2. Гонин В.Н., Кашурников А.Н., Ханчук Н.Н. Методические подходы оценки эффективности инновационной деятельности в экономических системах // Вестник Бурятского государственного университета. 2014. № 2. С. 6-12.
3. Гораева Т.Ю. Методика мониторинга и оценки инновационной деятельности предприятия / Т. Ю. Гораева, Л. К. Шамина // Научно-технические ведомости СПбГУ, 2015. – №3. – С. 198-210.
4. Лимарева Ю.А., Лимарев П.В. Эволюция категории «эффективность» в экономической науке / Ю.А. Лимарева, П.В. Лимарев // Universum: экономика и юриспруденция. ООО

УДК 334.021
ГРНТИ 06.35.31

"Международный центр науки и образования" (Москва) 2014. № 4 (5). С. 2-13.

5. Мильнер Б. Управление современной компанией = Management of the modern company : Учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальностям менеджмента / [Б. Мильнер, Ф. Лиис, С. Мясоедов [и др.]- М.: ИНФРА-М, 2001. – 585 с.

6. Крупнейшие ИТ-компании в России 2019 [Электронный ресурс], режим доступа: <https://goo.su/0tv3> (дата обращения: 19.04.2020).

7. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков информационных технологий [Электронный ресурс], режим доступа: https://www.rvc.ru/upload/iblock/6f7/obzor_it.pdf (дата обращения: 19.04.2020).

8. Развитие методов оценки инновационного потенциала промышленных предприятий : дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Лаптева Екатерина Александровна; [Место защиты: Саратов. гос. техн. ун-т им. Гагарина Ю.А.]. - Саратов, 2014. - 150 с.

9. Ранкинг TAdviser100: Крупнейшие ИТ-компании в России 2019 [Электронный ресурс], режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Ранкинг_TAdviser100:_Крупнейшие_ИТ-компании_в_России_2019 (дата обращения: 19.04.2020).

10. Chandler A. D., Hagstrom P., and Sölvell O. The Dynamic Firm: The Role of Technology, Strategy, Organization, Regions: Oxford, 2003. – 488 p.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ

DOI: [10.31618/ESU.2413-9335.2020.6.73.686](https://doi.org/10.31618/ESU.2413-9335.2020.6.73.686)

Харакоз Юлия Константиновна
К.э.н., доцент кафедры мировой экономики
Дипломатической академии МИД России,
г. Москва

INTERNATIONAL EXPERIENCE IN REGULATING LIFE INSURANCE COMPANIES

АННОТАЦИЯ

Рост сегмента страхования жизни побуждает государственный орган надзора за деятельностью субъектов страхового дела создавать условия для его устойчивого развития, в том числе за счет внедрения риск-ориентированного подхода в регулировании и надзоре за деятельностью страховых компаний – Директивы Solvency II. Директива Solvency II по своей концепции схожа с концепцией риск-ориентированного подхода к осуществлению регулирования и надзора за деятельностью банков (Базель II). Ожидаемыми результатами ее введения являются адекватная и всеобъемлющая оценка рисков деятельности страховой организации, соответствие величины капитала уровню и профилю принимаемых рисков, а также прозрачность и особые правила раскрытия информации о ее деятельности. Увеличение темпов роста на страховом рынке и перспективы повышения уровня надзора со стороны ЦБ РФ требует от компаний по страхованию жизни внедрение практических методов оценки их капитала, в основе которых лежит наиболее точная оценка имеющихся у них рисков.

ABSTRACT

The growth of the life insurance segment encourages the state supervisory authority for the activities of insurance business entities to create conditions for its sustainable development, including through the introduction of a risk-based approach to the regulation and supervision of insurance companies – the Solvency II Directive. The Solvency II Directive is similar in concept to the risk-based approach to Bank regulation and supervision

(Basel II). The expected results of its introduction are an adequate and comprehensive assessment of the risks of the insurance company's activities, compliance of the amount of capital with the level and profile of risks taken, as well as transparency and special rules for disclosure of information about its activities. Increasing growth rates in the insurance market and prospects for increasing the level of supervision by the Central Bank of the Russian Federation require life insurance companies to implement practical methods for assessing their capital, which are based on the most accurate assessment of their risks.

Ключевые слова: страхование, страховые компании, страхование жизни, директива Solvency II.

Keywords: insurance, insurance companies, life insurance, Solvency II Directive.

В соответствии со ст. 4 Федерального закона от 27.11.1992 N 4015-1 "Об организации страхового дела в Российской Федерации" объектами страхования жизни могут быть имущественные интересы, связанные с дожитием граждан до определенного возраста или срока наступления иных событий в жизни граждан [1].

На мировом рынке страховщики жизни предлагают широкий спектр финансовых услуг, в США – это индивидуальный пенсионный счет (individual retirement account (IRA)) и взаимные фонды (mutual funds), депозитные счета денежного рынка (money market accounts), а также аннуитеты.

Индивидуальный пенсионный счет и взаимные фонды — это подвиды американского пенсионного плана 401K, используемые в дополнении к базовой государственной пенсии (Social Security). Деньги с 401K можно вкладывать в определенные инвестиционные фонды (Mutual Funds), а также в акции, облигации и просто оставлять на счетах, выбирая при этом какую угодно стратегию — от консервативной до агрессивной. В соответствии с условиями индивидуального инвестиционного плана возможности по инвестированию достаточно много, но сумма годовых отчислений лимитируется. Кроме того, у IRA есть особенности в налогообложении. Деньги, внесенные на личный счет, могут облагаться налогом на входе в систему и не облагаются при их получении в старости (Roth IRA), одновременно нет штрафов за досрочное снятие, или в ином случае - взносы освобождаются от налогов, но имеются штрафы за снятие до пенсии [2].

Под депозитным счетом денежного рынка подразумевается счет, процент по которому привязан к рыночным ставкам, а количество снятия средств в месяц ограничено.

Аннуитеты (или рента) хоть и является продуктом страхования жизни, но представляет собой зеркальное отражение страхования жизни. Целью страхования жизни является создание «подушки безопасности» на непредвиденный случай, функция аннуитета состоит во вложении свободных денежных средств или ценных бумаг, в обмен на получение гарантии о пожизненном зачислении рентных платежей. Алгоритм страхования жизни, в данном случае следующий: страхователь платит определенную сумму денежных средств страховщику, который соответствующим образом размещает полученные активы и выплачивает застрахованному получателю ренты ежегодный или ежемесячный доход до момента его смерти. Рентный доход, который выплачивается страхователю, состоит из

процентного дохода, который страховщик выплачивает на полученный от страхователя капитал, выплаты за «дожитие» и остаточной стоимости капитала. С каждым годом процентный доход становится все меньшей частью рентных платежей, а выплаты за дожитие и остаточная стоимость капитала возрастают [2].

В Европе наибольшую известность получил такой продукт страхования жизни как Unit-Linked, который подразумевает и страховую защиту, и инвестиционную составляющую, предусматривающую вложение средств клиента в выбранные им фонды [3]. В данном случае компания по страхованию жизни может взять на себя роль управляющей компании или же передать эту роль сторонней управляющей компании. Отличительной характеристикой продукта Unit-Linked является отсутствие гарантии возврата полной суммы уплаченных страховых премий в конце срока действия договора. Вместе с тем Unit-Linked отличается своей прозрачностью для клиента, а также широким спектром предложений инвестиционных стратегий и их гибкостью. Клиент сам выбирает варианты инвестирования накоплений, при этом берет на себя часть инвестиционного риска. Чтобы воспользоваться Unit-Linked, нужно заключить договор с иностранной страховой компанией. На российском рынке данной программой занимаются Custodian Life, Hansard International, Investors Trust [2].

Ассоциация страховщиков жизни условно выделяет следующие виды страхования жизни: накопительное страхование жизни (НСЖ), пенсионное страхование, инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) и страхование от несчастных случаев и болезней (рисковое страхование).

Накопительное страхование жизни представляет собой способ финансирования целевых расходов страхователей, а также страховую защиту их жизни и здоровья. К примеру, целью покупки продукта НСЖ может быть формирование капитала на образование детей или формирование резерва на непредвиденные расходы в будущем.

Инвестиционное страхование жизни помимо страховой защиты предполагает получение инвестиционного дохода, который зависит от динамики выбранного страхователем базового актива. Базовым активом может быть как финансовый инструмент, так и группа финансовых инструментов, сформированных по конкретному признаку, к примеру, отраслевому или

географическому. Иными словами, главное отличие ИСЖ от НСЖ – это наличие возможности выбора инвестиционной стратегии.

Пенсионное страхование создано в качестве аналога пенсионных накоплений. В данном случае застрахованное лицо по достижению определенного возраста в течение заранее оговоренного периода (периода выплат) получает денежные средства с определенной периодичностью. Периоду выплат предшествует период накоплений, когда страхователь оплачивает страховые взносы. Одновременно в период накопления страховой компанией предоставляется страховая защита.

Рисковое страхование предполагает выплату страховой суммы застрахованному лицу или выгодоприобретателю в случае смерти, дожития или несчастного случая. Примером продукта рискованного страхования является оформление договора страхования в банке при получении кредита, что обеспечивает защиту банка от невозврата выданного кредита при наступлении неблагоприятных событий в жизни заемщика.

Существенной характеристикой продуктов страхования жизни является их срочность - период времени, в течение которого при наступлении страховых случаев возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату. Анализ срочности продуктов крупнейших российских компаний по страхованию жизни показывает, что минимальная граница срочности продуктов страхования жизни соответствует продуктам рискованного страхования, средней срочности соответствуют продукты инвестиционного страхования жизни, продукты накопительного страхования жизни и пенсионного страхования относятся к группе «долгосрочных продуктов».

Чтобы осуществлять выплаты по договорам страхования жизни, компании по страхованию жизни инвестируют собственные и полученные от клиентов средства в ценные бумаги. С учетом того, что договоры страхования носят долгосрочный характер, страховщики жизни имеют влияние на структуру рынка ценных бумаг (волатильность, срочность финансовых инструментов) [3]. В опубликованном Банком России обзоре «Ключевые показатели деятельности страховщиков» приводятся данные по активам страховых компаний в целом. В соответствии с данным обзором доля облигаций в активах страховщиков составила 40% или 60% от общего объема выпущенных на внутреннем российском рынке долговых ценных бумаг (1,2 трлн. руб. из 20,6 трлн. руб.), то есть страхование - это не только механизм финансовой защиты отдельного домохозяйства, но и составляющая развития финансового рынка государства.

Учитывая значимость развития рынка страхования жизни, надзорные органы во всем мире применяют различные инструменты стимулирования развития данного сегмента, включающие как регуляторные требования,

направленные на прозрачность условий договоров страхования, так и инструменты налогового стимулирования (налоговые вычеты для страхователей, налоговые льготы для страховых компаний). Одновременно совершенствуются требования к финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков жизни, в том числе через совершенствование механизмов управления процентными, валютными рисками и риском ликвидности.

Требования к процессам регулирования деятельности страховщиков и страховых групп содержится в нормативном акте Европейского союза - Директиве Solvency II [4].

Директива Solvency II принята в странах ЕС, Австралии, Бермудских островах, Бразилии, Канаде, Мексике, Японии и Соединенных Штатах. При этом ряд государств, например, Китай, осуществляет внедрение отдельных компонентов, схожих по методологическому наполнению с Solvency II, и вносит корректировки, обусловленные спецификой национальных страховых рынков.

Директива Solvency II — это концепция риск-ориентированного подхода к осуществлению регулирования и надзора за деятельностью страхового сектора. Данный документ является второй директивой, направленной на гармонизацию регулирования деятельности страховщиков. Первые директивы страхового надзора в Европе были приняты в 1970-х годах, которые определяли требования к уровню минимального покрытия обязательств активами страховщика, так называемой марже платежеспособности. В дальнейшем данные директивы были пересмотрены и формализованы, и в 2002 году был принят Стандарт Solvency I.

Требования Директивы Solvency I ограничивались регулированием только страхового риска, также, директива имела существенные ограничения на инвестиционную стратегию страховщиков за счет определения состава и структуры ее активов для целей инвестирования. Данное обстоятельство было обусловлено отсутствием требований количественной оценки влияния рыночного риска на капитал в требованиях Стандарта Solvency I.

Директива Solvency II по своей архитектуре схожа с концепцией риск-ориентированного подхода к осуществлению регулирования и надзора за деятельностью банков Базель II [5].

Директива Solvency II состоит из трех основополагающих элементов (Pillars):

- основополагающий элемент 1 «Определение количественных требований к капиталу» (Pillar 1 «Quantitative requirements»);

- основополагающий элемент 2 «Качественные требования. Система корпоративного управления» (Pillar 2 «Requirements for the governance and risk management»);

- основополагающий элемент 3 «Требования к раскрытию информации и отчетности» (Pillar 3 «Disclosure and transparency requirements»).

Основополагающий элемент 1 устанавливает два порога платежеспособности: минимальный уровень капитала, необходимый для обеспечения платежеспособности (Solvency Capital Requirement (SCR)) и минимальные требования к капиталу (Minimum Capital Requirement (MCR)).

Величина SCR или экономический капитал страховой компании должен покрывать все ее риски: страховой, рыночный, операционный, риск дефолта и иные риски. Делается допущение, что страховая организация может гарантировать выполнение своих обязательств в течение последующих 12 месяцев с вероятностью как минимум 99,5%. В соответствии с данной моделью разорение страховой компании должно происходить не чаще одного из двухсот случаев [6].

Величина MCR является частью величины SCR. Минимальные требования к капиталу предназначены для обеспечения платежеспособности страховой компании в течение последующих 12 месяцев с вероятностью не менее 25% и не более 45%. Капитал страховой организации не должен опускаться ниже установленной величины MCR [6].

Покрытие собственных средств [6]:

- капитал первого уровня: $\geq 50\%$ величины SCR;
- капитал второго уровня: $\geq 80\%$ величины MCR;
- капитал третьего уровня: $< 15\%$ величины SCR.

Основополагающий элемент 2 устанавливает качественные требования к организации внутренних бизнес-процессов страховщиков, таких как:

- функционирование системы внутреннего контроля, включая требования к структуре органов управления страховой организации и деятельности органов внутреннего контроля и процесса надзорной проверки;

- организация эффективной системы управления рисками, включая регулярную оценку собственного риска и платежеспособности (Own Risk & Solvency Assessment, ORSA).

- обеспечение квалифицированной актуарной функции;

- прозрачность и целостность информационных потоков.

Также элемент 2 Директивы Solvency II содержит принципы инвестирования. Для компаний по страхованию жизни определены следующие принципы инвестирования [4]:

1. инвестирование только в активы и финансовые инструменты, риск которых может быть соответствующим образом определен, измерен, подвержен отслеживанию, управляем и контролируем;

2. осуществление вложений в активы на условиях безопасности, качества, ликвидности и прибыльности портфеля в целом, а также обеспечение «доступности» этих активов;

3. активы, удерживаемые для покрытия страховых резервов, должны быть инвестированы в

соответствии с характером и сроком действия обязательств по страхованию и перестрахованию;

4. максимальное соблюдение интересов всех страхователей и выгодоприобретателей при инвестировании;

5. диверсификация активов во избежание чрезмерной зависимости от какого-либо конкретного актива, эмитента, группы связанных эмитентов или географической области и излишнего накопления риска в портфеле в целом.

Основополагающий элемент 3 определяет состав и требования к формированию отчетности страховщиков для органов надзора и публичному раскрытию информации. Данный компонент направлен на повышение прозрачности и доступности, раскрываемой страховыми компаниями информации, а также на гармонизацию форм отчетности для страхового бизнеса.

Состав отчетности для страховых компаний [6]:

- отчет о платежеспособности и финансовом положении – включает аналитические данные по размерам капитала (Элемент 1) и информацию по практике корпоративного управления и управления рисками (Элемент 2);

- регулярный отчет для органа надзора – содержит всю информацию, отраженную в отчете о платежеспособности и финансовом положении, но также включает дополнительную конфиденциальную информацию, необходимую органу надзора для анализа деятельности организации;

- формы количественной отчетности – более детализированная и количественная информация в дополнение к предыдущим отчетам;

- отчет по результатам собственной оценки риска и платежеспособности – анализ самооценки собственного портфеля рисков и требований к платежеспособности с разъяснениями о том, как выполнялась оценка;

- дополнительная отчетность – например, в случае нарушения требования к минимальному уровню капитала, необходимому для обеспечения платежеспособности (Solvency Capital Requirement (SCR)).

Концепция Solvency II актуальна и для российских страховых компаний. Требования данной директивы Банк России планирует поэтапно внедрять в период 2020-2022 г.

Вопрос внедрения риск-ориентированного подхода к регулированию российского страхового сектора является приоритетным для Банка России. Формирование сильного и стабильного страхового рынка возможно при условии обращения внимания его участников к уровню собственной надежности. Одним из ключевых условий надежности страховщиков является полноценная оценка рисков страховой деятельности, а также соответствие величины капитала уровню и профилю принимаемых рисков [7].

В соответствии с опубликованной Банком России Концепцией внедрения риск-

ориентированного подхода надежность российских страховых компаний «имеет потенциал для развития», а система корпоративного управления, которая включает систему управления рисками, нуждается в совершенствовании.

Список литературы:

1. Федеральный закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
2. Financial Institutions, Markets, and Money. 11th Edition / David S. Kidwell, David W. Blackwell, David A. Whidbee, Richard W. Sias — Wiley Finance, 2012.
3. Указание Банка России от 22 февраля 2017 г. N 4297-У «О порядке инвестирования средств
- страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов».
4. Директива 2009/138/ЕС Европейского Парламента и Совета Европейского союза от 25.11.2009 «Об организации и осуществлении деятельности страховых и перестраховочных организаций (Solvency II)» (Директива Solvency II).
5. Basel Committee on Banking Supervision. Interest rate risk in the banking book // Bank for International Settlements Communications, 2016.
6. «Риск-ориентированный подход к регулированию страхового сектора в России» / ПрайсвогтерхаусКуперс, 2017.
7. Положение Банка России от 16 ноября 2016 г. № 557-П «О правилах формирования страховых резервов по страхованию жизни».

УДК 338.1
ГРНТИ 06.81.55

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРАКТИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

DOI: [10.31618/ESU.2413-9335.2020.6.73.692](https://doi.org/10.31618/ESU.2413-9335.2020.6.73.692)

Чекашкина Наталья Робертовна
ст. преподаватель кафедры маркетинга и торгового дела
Ичмелян Илона Феликсовна,
Чичерина Полина Александровна
студенты 3 курса
Экономического факультета
Кубанский государственный университет
г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149

АННОТАЦИЯ

Актуальность выбранной тематики обусловлена поиском резервов роста для предприятий малого бизнеса в сложный экономический период, когда, с одной стороны, бизнес вынужден приостановить свою деятельность на неопределенное время, с другой стороны, потребительская способность снижается, а меры государственной поддержки недостаточны для скорейшего запуска экономики. В этой связи малый бизнес в первую очередь терпит убытки, причем, снижение карантинных мер и открытие предприятий не гарантирует скорейшего восстановления финансового состояния, что, несомненно, скажется на маркетинговых бюджетах. В поисках наиболее экономичных вариантов размещения рекламных сообщений и коммуникаций с потребителями бизнес обращается к средствам интернет, что подтверждает статистика последних двух лет: фокус внимания бизнеса смещается в сторону онлайн и на данный момент превышает объем рынка традиционной рекламы. В исследовании был проведен анализ, насколько успешно предприятия малого бизнеса используют инструменты интернет-продвижения, выяснены, какие из них являются более предпочтительными, имеется ли квалифицированный персонал, анализируется ли эффективность выбранных инструментов, с какими трудностями сталкиваются компании и как их решают, даны рекомендации.

ABSTRACT

The relevance of the chosen topic is due to the search for growth reserves for small businesses in a difficult economic period, when, on the one hand, business is forced to suspend its activities for an indefinite time, on the other hand, consumer capacity is declining, and state support measures are insufficient for the fast launch of the economy. In this regard, small businesses primarily suffer losses, and the reduction of quarantine measures and the opening of enterprises does not guarantee a speedy recovery of financial stability of business, which will undoubtedly affect marketing budgets. In search of the most cost-effective advertising ways and close communications with consumers, business turns to the Internet, which role is confirmed by statistics of the last two years: the focus of business is shifting towards online and currently exceeds the volume of the traditional advertising market. The study analyzed how successfully small businesses use Internet tools, found out which ones are more preferable, are there qualified personnel in the company, whether the effectiveness of the selected tools is analyzed, what difficulties companies face and how they solve them, and given recommendations.

Ключевые слова: каналы продвижения, интернет-реклама, SMM, SEO, маркетинговый бюджет, эффективность рекламы, ROI.

Key words: marketing research, small business, promotional channels, Internet-advertising, SMM, SEO, marketing budget, advertising effectiveness, ROI.