

К вопросу о согласовании экономических интересов субъектов страхования в рекреационном комплексе

© 2009. Л.Г. Коломиец

кандидат экономических наук, доцент

Российский государственный торгово-экономический университет

В статье определены наиболее приемлемые результаты рекреационного обслуживания - обеспечение объема и структуры курортных и туристических услуг, соответствующие объему и структуре общественных потребностей; намечены пути повышения эффективности использования рекреационных ресурсов.

Ключевые слова: рекреационный комплекс, субъекты страхования, рекреационная услуга, туристский комплекс, страховой продукт.

Одним из механизмов, стимулирующих санаторно-туристический бизнес, является страхование. Страхование может быть весьма эффективным инструментом концентрации и вовлечения в хозяйственную деятельность средств корпоративных организаций и частных лиц, поэтому определение и реализация направлений развития страхования в интересах региональной экономики остаются актуальными задачами. Для их решения необходимо лишь четко сформулировать цели развития страхования. Такими целями, прежде всего, являются получение долгосрочного источника инвестирования; обеспечение страховой защитой инвестиционных и иных проектов.

Привлечение страховых резервов компаний, уже действующих на региональном страховом рынке, не обеспечивает решения первой задачи вследствие кризисного состояния рекреационной сферы экономики региона, сравнительно небольшого объема собираемых страховых взносов и формируемых резервов. Поскольку экономические интересы региона во многом определяются состоянием дел в рекреационном секторе, то приоритетными выступают процессы развития санаторно-туристского комплекса.

В нашей стране в силу исторически сложившихся обстоятельств весь санаторно-туристский комплекс разделяется на две независимые по организации, управлению, финансированию и учету группы: санаторно-курортные учреждения (санатории, пансионаты, курортные поликлиники, дома отдыха) и экскурсионно-туристские учреждения (турбазы, тургостиницы, бюро путешествий и экскурсий и др.). Соответственно, работа лечебных учреждений изучалась медиками, курортологами и реабилитологами, в основном, с точки зрения применения лечебных технологий, а деятельность всех прочих - специалистами самых разных направлений (экономистами, географами, архитекторами и др.).

Следует отметить, что отнесение санаторной отрасли к медицине принимается многими специалистами и в настоящее время исходя из основного предназначения санаторно-курортных организаций - оказание лечебных и оздоровительных услуг населению.

Сложившийся в результате рыночных преобразований в нашем обществе подход к структурному составу элементов рекреационной сферы не отражает в полной мере характера формирующихся в ней экономических отношений. На наш взгляд, рекреационную сферу необходимо рассматривать с точки зрения теории воспроизводства как единую отрасль, которая оказывает рекреационные услуги. Сами же санаторно-курортные и туристские предприятия, имеющие схожие принципы организации производственных форм, статистики и анализа хозяйственной деятельности, могут быть объединены в понятие "рекреационные предприятия размещения", которые и являются объектом нашего исследования. К тому же это объединение, наряду с приведением экономических показателей отечественной и зарубежной статистики к сопоставимости, выступает основой формирования единой модели страхового механизма регулирования отношений в этих сферах.

В данной связи отметим, что определения "турпродукт" и "санаторно-курортный продукт" подчеркивают только их комплексность, как важную сторону их сущности, в то время как глубинное содержание этих понятий раскрывается через пользу или выгоду, полученные туристом или отдыхающим от путешествия, лечения и рекреации, ощущаемые им субъективно и подтверждаемые методами объективного исследования.

В нашем понимании, здесь нет принципиальных противоречий, и принятая нами трактовка санаторного и туристского продуктов, как результатов функционирования двух взаимозависимых и взаимообусловленных сфер единого

туристического рынка, наиболее полно учитывает их органичность. Наличие общих направлений функциональной деятельности рассматриваемых сфер проявилось в условиях критического уменьшения доли государственных социальных фондов в оплате оздоровительного лечения, что в определенной степени служило финансовой гарантией оказания этих услуг. В такой кризисной ситуации у представителей туристического бизнеса и предприятий санаторно-курортного комплекса возникла потребность в проведении согласованных мероприятий по разрешению противоречий, в том числе и в рамках системы страховых отношений, призванных обеспечить защиту интересов субъектов хозяйствования от возможных ущербов результатам и самому процессу их деятельности с учетом прерогативных мероприятий.

Услуга в рекреационном обслуживании является формой готового продукта, созданного не только санаторно-туристским комплексом, но и рядом других отраслей, а также естественными факторами производства. Поскольку процесс создания рекреационного продукта носит общественный характер, между субъектами возникает система экономических отношений, имеющих разные уровни.

Первый уровень связан с экономическими отношениями в плане потребления ресурсов, созданных в других сферах. Эти отношения включают в себя взаимосвязи между хозяйствующими субъектами, общественными и государственными органами, структурами и хозяйствующими субъектами самой рекреационной сферы.

Второй уровень отношений возникает по поводу использования курортных, туристических услуг, произведенных самими курортными и туристическими учреждениями. Потребляя и используя имеющиеся в их распоряжении факторы производства (основные фонды, природные ресурсы, труд), санаторно-курортные, туристские учреждения производят особый вид продукта, который является объектом индивидуального потребления в результате акта купли-продажи рекреационных услуг.

Таким образом, рекреационная услуга представляет собой выгодное, т.е. оказываемое за плату, полезное действие, выполняемое специфическим образом, организованным предприятием, направленное на удовлетворение потребностей человека в кратковременном изменении места своего проживания с целью лечения, отдыха, развлечений, а также в деловых, научных и коммерческих целях.

Особенность рекреационной услуги в методологическом аспекте заключается в том, что она

характеризуется потребительскими стоимостями четырех видов:

- во-первых, ее полезность не является продуктом человеческого труда (климат, ландшафт, флора, фауна);
- во-вторых, полезность услуги определяется прошлым трудом и не принимает товарной формы (памятники культуры);
- в-третьих, ряд полезных свойств оказываемой услуги приобретает безвозмездно (парки, леса, благоустройство);
- в-четвертых, услуга выступает как товар рекреационного назначения.

Анализируя свойства рекреационной услуги в аспекте выделения ее особенностей, обуславливающих природу заложенных в ней противоречий и необходимости их разрешения, в том числе и посредством страхования, отметим, что эти характеристики полностью соответствуют общим чертам любой другой услуги, а именно: неосвязаемость, неразрывность производства и потребления, неспособность к хранению, изменчивость качества.

Однако рекреационная услуга, по нашему мнению, имеет свои особенности, что предполагает их учет при разработке более совершенной модели страхового механизма в рекреационной сфере экономики, способного обеспечить повышение уровня ее экономической устойчивости и последующего развития.

Итак, по поводу потребления рекреационного продукта складываются экономические отношения по его купле-продаже между целым комплексом взаимосвязанных и взаимозависимых хозяйствующих субъектов, с одной стороны, и его потребителями - с другой.

Экономическое положение субъектов этих отношений (производитель и потребитель), предопределяя их интересы, делает их взаимно противоречивыми.

Так, производитель в условиях рынка, сообразуясь с собственными интересами, осуществляет свою деятельность с целью удовлетворения спроса на рекреационный продукт и получения прибыли. Спрос же на этот продукт определяется потребителем на основе представлений о его полезности и ценовой доступности.

С известной долей условности можно считать, что приоритетными для любого туриста (курортника-рекреанта) являются услуги и товары, обеспечивающие его физические удобства - жилье, питание, транспортные услуги - и аккумулирующие в себе максимальную часть его туристического бюджета, что проявляется в виде величины спроса-категории, характеризующей состояние рынка, изучение, прогнозирование и це-

ленаправленное формирование которого - неременное условие оптимизации рынка рекреационных услуг.

На курортные услуги большое влияние оказывают неценовые факторы спроса, к которым, в частности, относится уровень доходов населения и их дифференциация между различными его группами. Например, об этом свидетельствует загруженность санаториев при дефицитности номеров типа "люкс", имеющая место в настоящее время в здравницах Кавказских Минеральных Вод. При этом следует также учитывать удельный вес затрат на санаторно-курортное лечение в расходах потребителей разных групп. Понятно, что относительно высокая цена этих услуг делает их недоступными для многих групп населения, а спрос - неэластичным.

Отметим необходимость учета и ряда других факторов, оказавших прямое, а в некоторых случаях опосредованное влияние на кризисное состояние рекреационного комплекса нашей экономики.

Сложившаяся ситуация связана, прежде всего, с высокой стоимостью авиационных и железнодорожных билетов, нестабильной политической ситуацией, близостью некоторых курортов к зонам вооруженных конфликтов, традиционно более высоким уровнем цен в курортных местностях на основные группы потребительских и продовольственных товаров, что резко ограничивает возможности ведения страхового бизнеса в санаторно-курортной сфере.

Одним из проявлений изменившегося спроса в условиях избытка предложения является сезонность предоставления рекреационных услуг. В России сезонные колебания заполняемости здравниц до 1991 г. обычно не превышали 10 - 15 %. С переходом к рыночным отношениям на экономическом положении многих здравниц чрезвычайно болезненно отражается резкое падение количества отдыхающих в межсезонье на фоне общего падения спроса на рекреационные услуги. Что касается туристского комплекса, то коэффициент его загрузки еще ниже. Однако общая динамика отдыхающих, например, в здравницах Кавказских Минеральных Вод до 2002 г. характеризовалась некоторым ростом, причем независимо от их формы собственности, а с 2002 г. количество отдыхающих в целом резко сократилось по различным причинам, что отрицательно повлияло на реализацию имеющегося рекреационного потенциала.

В 1990-е гг. сократилось количество дней пребывания отдыхающих на курорте. Так, в 1993 г. один рекреант находился в здравнице в среднем 19,66 дня, в 1995 г. - 13,18 дня, и только за

последний период этот показатель стабилизировался, что в целом отражает все более выраженную переориентацию, как правило, населения среднего возраста и материального положения от лечения к отдыху.

Указанные выше особенности индустрии услуг в своей совокупности свидетельствуют о наличии страхового риска в производственной деятельности субъектов и о необходимости защитных мер для обеспечения непрерывности развития самого процесса. Для реальной защиты интересов хозяйствующих субъектов необходимо создание отношений, участниками которых должны быть сами потребители страхового продукта и страховщик, его производящий. Такова классическая схема построения страховой системы, которая может принимать и иные, модифицированные формы, определяемые особенностями сферы ее применения. Но ее родовым признаком выступают потребности субъектов в страховой защите, удовлетворение которых возможно только в системе страховых отношений, являющихся, наряду с другими инфраструктурными элементами, частью экономической системы общества.

Ранее уже рассматривались особенности страховых отношений в санаторно-курортной и туристской сферах. Но они были проанализированы с общетеоретических позиций. На этапе выработки конкретной модели страховой защиты интересов хозяйствующих субъектов в санаторно-курортной и туристской сферах экономики представляется правильным и обоснованным подход, базирующийся на вычлениении из структурной организации страховой системы тех ее форм и видов страхования, которые имеют в современных условиях развития бизнеса приоритетное значение. В данной связи выделим несколько методологических подходов, касающихся системного построения конструкций, схем, моделей и т.д. Во-первых, многообразие подлежащих страхованию объектов, различия в объеме страховой ответственности и категориях страхователей предопределяют необходимость классификации, т.е. систематизированной группировки взаимосвязанных, соподчиненных, однородных понятий в области страхования в целом и в санаторно-курортной и туристской сферах экономики в частности. Во-вторых, принципы системного построения моделей предусматривают взаимозависимость и последовательность каждого элемента конструкции, обуславливающего ее целостность и эффективность функционирования. Классификация страхования в аспекте нашего исследования осуществляется на основе различий предметов (объектов) страхования и разли-

чий в объемах страховой ответственности. В настоящее время применяются в основном две классификации - по предметам (объектам) страхования и по роду опасностей (рисков). Согласно первому критерию, страхование имеет отраслевую, подотраслевую и видовую классификации. Отраслевая классификация обусловлена принципиальными различиями в объектах страхования. Совокупность страховых отношений по этому принципу подразделяется на четыре отрасли - имущественное, личное страхование, страхование ответственности и страхование предпринимательских и коммерческих рисков.

Между тем, деление страхования на указанные отрасли еще не позволяет выявить те конкретные страховые интересы хозяйствующих субъектов, обусловленные их местом в системе экономических отношений, которые определяют тот или иной вид риска и качественную характеристику страховой услуги.

В списке составляющих качества страхового продукта на первом месте стоит соответствие перечня покрываемых рисков субъективной потребности в защите, которую испытывает страхователь. Чем выше чувствительность к риску, тем выше оценка качества продукта в части соответствия потребности страхователя. Значение некоторых рисков для хозяйствующих субъектов рекреационной сферы экономики приведено в представленной нами модели.

Часть опасностей страховщики не могут предотвратить, поскольку они носят неэкономический характер и не имеют денежного эквивалента (примерами здесь являются изменение курса правительства или произвол властей), поэтому нами выбраны страхуемые для курортно-туристского бизнеса виды риска: политический, отраслевой, производственный, инвестиционный, коммерческий. Отметим, что данные виды рисков в аспекте развития страхового бизнеса в рекреационной сфере являются наиболее перспективными, исходя из выявленной нами отраслевой спецификации деятельности потенциальных страхователей в рассматриваемой сфере. Например, страхование политических рисков (события непреодолимой силы, которые имеют политический характер и исходят от органов власти и управления), относящееся к специфическому виду страховой услуги, а потому более динамичное, узконаправленное, имеющее высокую степень риска, а, следовательно, очень высокий доход.

При наличии в зоне оказания рекреационных услуг рисков, угрожающих имущественным интересам инвесторов (военная конфронтация, террористическая деятельность), вполне логично включение в договоры страхования выделенных рисков.

Перечень политических рисков обычно относят в договоре страхования к форс-мажорной оговорке, согласно которой нанесение ущерба имущественным интересам страхователя при наступлении перечисленных форс-мажорных событий не влечет за собой возникновение обязанностей страховщика компенсировать нанесенный ущерб. В этом случае, исходя из специфичности рассматриваемого риска, мы предлагаем осуществление страховой услуги государственными агентствами, международными организациями или крупными частными страховыми компаниями.

Необходимо предусмотреть перестрахование по непропорциональной системе, что обеспечит охват страхованием большого числа хозяйствующих субъектов и позволит значительно снизить страховые тарифы. Существующая практика страхования политических рисков, как показали события, связанные с террористическими актами в регионе Кавказских Минеральных Вод, экономически неоправданна, так как привязана к бюджетам различного уровня и сводится к субсидиям, размер и сроки выдачи которых определяются, как правило, решениями чиновников, а не реальными убытками. При этом ущемляются интересы других налогоплательщиков - субъектов налоговых, но не страховых отношений, не имевших возможности заключить договор страхования, а следовательно, рассчитывать на получение страховой услуги.

В крайне противоречивой обстановке страхование предпринимательских рисков для формирующегося бизнеса в рекреационной сфере экономики имеет важное значение.

Но вместе с тем, данное страхование представляется одним из самых сложных видов - как на стадии заключения договоров, так и в течение всего периода его действия. Следует подчеркнуть, что при определении срока действия договора интересы страховщика и страхователя здесь проявляются иначе, чем в других видах имущественного страхования.

Страхователь, стремясь к более быстрой окупаемости предпринимаемой деятельности, объективно заинтересован в сокращении срока страхования. Для страховой организации короткий срок действия договора повышает риск неоправданной выплаты возмещения. Увеличение срока делает окупаемость более реальной, а значит, снижает вероятность возникновения подлежащих возмещению убытков, хотя могут действовать и другие факторы.

Поэтому при согласовании срока действия договора страхования следует исходить из научно обоснованных рекомендаций, анализа преимущественно зарубежной практики окупаемости

инвестиций в санаторно-курортной и туристической сферах экономики.

Сдерживает развитие страхового бизнеса в рекреационной сфере ее хозяйственная структура, не отвечающая в полной мере требованиям рыночной экономики, формирующейся в стране. При очень низкой технической оснащенности санаторно-курортный и туристский комплексы не обеспечивают благоприятных условий для развития страхового бизнеса.

Поэтому и имущественное страхование, в особенности производственное, освоено недостаточно. По мнению специалистов, потенциал страхования производственных рисков освоен не более чем на 20%.¹

Одно из развивающихся направлений страхового бизнеса - участие в нем брокеров, обеспечивающих в Европе, например, порядка 85% страховых сборов. Страховая компания, работая через брокера, являющегося оптовым покупателем ее услуг, существенно снижает расходы на содержание сети собственных продаж и служб по сопровождению договоров, сосредоточивая свою активность на управлении аккумулируемыми ею финансовыми активами. В то же время клиент получает сервисное обслуживание высокого уровня и в большинстве случаев более низкие, чем в самой компании, тарифы. К тому же, при возникновении противоречий со страховой компанией по вопросам выплат страховой брокер занимает позицию, близкую интересам страхователя, что способствует принятию согласованного решения и реализации интересов субъектов.

В еще большей степени востребован страховой брокер при выборе наиболее рациональных программ для страхования крупных рисков, выступая единственным, объективным и независимым экспертом, проводя тендер между страховыми и перестраховочными организациями. Такой подход полностью исключает вероятность монополизации какого-либо страхового направления, а следовательно, расширяет возможности выбора страхового продукта и реализации интересов страхователей.

Помимо этого, брокеры, осуществляя профессиональный консалтинг, имеют самую пол-

ную и объективную информацию о состоянии страхового рынка, что дает им возможность оценивать эффективность уже существующих продуктов, оказывать влияние на их продвижение.

Однако на региональном рынке действует относительно небольшое число страховых брокеров в классическом понимании этого термина. Кроме общих причин, сдерживающих развитие брокерских и агентских сетей, рассмотренных нами, выделим и те, разрешение которых возможно органами местной государственной власти. Речь идет о признании страховых брокеров неотъемлемой частью страхового регионального рынка, рекреационная направленность которого обуславливает в большей мере дифференцированный подход к потенциальным страхователям, что не противоречит и интересам страховых посредников. Органы власти, как носители региональных интересов, могли бы способствовать развитию брокерского направления бизнеса путем совершенствования инфраструктуры страхового рынка по следующим направлениям:

- ведение региональной страховой статистики и анализа;
- программное и научно-методическое обеспечение страховой деятельности;
- решение вопросов образования и подбора страховых кадров, повышения квалификации, создания банков данных по специалистам - страховщикам, агентам;
- работа над проблемами репутации страховщиков, создания их коллективного и индивидуального имиджа.

Подводя итог изложенному выше, следует отметить, что наиболее приемлемым результатом рекреационного обслуживания, с точки зрения интересов общества и его членов, могут быть два экономических аспекта:

- 1) обеспечение объема и структуры курортных и туристических услуг, соответствующих объему и структуре общественных потребностей;
- 2) повышение эффективности использования рекреационных ресурсов общества.

Реализация этих аспектов может быть обеспечена при соответствующем развитии рекреационной сферы.

Поступила в редакцию 03.10.2009 г.

¹ Формула карьеры. М., 2002. Июнь. С. 25.