

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РОССИЙСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ**Людмила Ивановна ЦВЕТКОВА**

кандидат экономических наук, доцент кафедры управления рисками и страхования,
 Московский государственный институт (университет) международных отношений
 Министерства иностранных дел Российской Федерации, Москва, Российская Федерация
 l.tsvetkova@inno.mgimo.ru
<https://orcid.org/0000-0003-1232-956X>
 SPIN-код: 9468-5942

История статьи:

Получена 16.01.2019
 Получена в доработанном
 виде 19.03.2019
 Одобрена 14.05.2019
 Доступна онлайн
 30.07.2019

УДК 368.013**JEL:** G22, G32, G35**Аннотация**

Предмет. Уменьшение количества присутствующих на рынке страховых компаний, незначительная доля страховых премий в ВВП, а также низкая плотность страхования делают необходимым осмысление проблемы внедрения инновационных подходов во все сферы деятельности страховщиков. Предметом исследования является анализ инновационных инициатив на страховом рынке.

Цели. Одной из наиболее применимых концепций инновационного процесса является концепция реализации новшества как инновации в процессе рыночного обмена, когда потребитель готов приобретать его за цену, обеспечивающую дополнительную ренту продавцу. С этих позиций проводится анализ эффективности внедрения в бизнес-процессы страховых компаний новшеств, связанных с инициативами регулятора рынка.

Методология. При анализе эффективности внедряемых новшеств для развития страхового рынка применяются положения теории стейкхолдеров (теории заинтересованных сторон), исходя из которой управление компанией эффективно, если обеспечивает интересы заинтересованных сторон, участвующих в ресурсном обмене. Инновации обеспечивают эффективность этого обмена для реализующей компании, если повышают уровень удовлетворенности сторон. В противном случае инновационный проект не может считаться реализованным. Для обоснования авторских позиций использованы методы статистического и графического анализа.

Результаты. Сформулированы специальные показатели оценки эффективности расходов на проекты по внедряемым на страховом рынке новшествам, анализ которых позволяет сделать вывод о приобретении этими новшествами статуса инноваций. Показатели могут быть использованы для планирования и контроля рентабельности внедряемых инновационных проектов.

Выводы. Исследование позволяет сделать вывод о неэффективности новшеств, внедряемых по инициативе Банка России, для развития страхового рынка. Для такого слабо развитого страхового рынка, как российский, характерна высокая чувствительность всех заинтересованных лиц к уровню отдачи на производимые за их счет затраты для внедрения новшеств. Если такой отдачи нет, то и без того низкая привлекательность страхования на рынке инвестиций, рынке персонала и главное – на страховом рынке создает основу для все большей монополизации.

Ключевые слова:

инновация, стейкхолдер,
 капиталотдача, клиентская
 база, государственно-
 частное партнерство

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2019

Для цитирования: Цветкова Л.И. Анализ инновационных процессов на российском страховом рынке // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2019. – Т. 18, № 7. – С. 1332 – 1347.
<https://doi.org/10.24891/ea.18.7.1332>

Эффективные решения по приобретению деятельности потребителей постоянно конкурентных преимуществ в страховой изменяются их потребности и предпочтения. деятельности должны иметь характер К числу таких постоянно изменяющихся постоянного процесса, поскольку в ходе условий относятся, например, характер непрерывных изменений условий жизни и используемых средств информационных

коммуникаций с потребителями, качественные изменения средств сбора и обработки информации о присутствующих рисках, изменение поведения потребителей после приобретения страховой защиты [1]. Для расширения спроса на страхование предлагаемые страховые продукты должны максимально точно соответствовать возникающим и изменяющимся страховым потребностям клиента, обеспечивая наилучшее соотношение цены и качества [2].

Новшество приобретает характер инновации, если на него возникает спрос как на продукт, обеспечивающий лучшим образом прежние или удовлетворяющий вновь возникшие потребности. Инновация может выступать как новый продукт для существующего рынка, или вывод прежнего продукта на новый рынок. Кроме того, это могут быть новые технологии, снижающие затраты на производимый товар или повышающие его качество [3]. Если новшество не получит потребителя, оно не станет инновацией, поскольку не будет заинтересованных в его приобретении или внедрении лиц [4].

Как известно, для разработки и внедрения новшеств необходимы инвестиции, рискованность которых для предпринимателя компенсируется возможной квазимонопольной прибылью. Поскольку у страховщика как финансового посредника нет других источников финансирования своих инновационных проектов, кроме премий, уплачиваемых страхователями за страховые услуги¹, то логично сделать вывод о заинтересованности страхователей в инновационном проекте страховщика, результаты которого повысят удовлетворение страховых потребностей. Особенность страховой деятельности как посреднической предполагает, что даже инвестиции акционеров или банковский кредит должны будут возвращаться или оплачиваться за счет тех же страховых премий. При этом рост эффективности затрат в связи с внедрением инноваций в страховой процесс повысит не только акционерную прибыль, но и саму

стоимость компании, как оценку инновационного потенциала ее развития [5], а основой обеспечения интересов акционеров должна быть готовность страхователя оплачивать инновационный продукт с существенным превышением затрат на его создание.

Удовлетворенность страхователя должна служить отправной и конечной точками развития инновационных проектов, однако этим не исчерпывается список заинтересованных в страховых инновациях субъектов.

Таковыми субъектами могут быть:

- страхователи и выгодоприобретатели, то есть функционирующие экономические агенты, включая домашние хозяйства;
- акционеры;
- государство, чьи интересы представляет регулятор, налоговые органы и различные фонды;
- субъекты страховой инфраструктуры;
- менеджмент и персонал страховщика.

Учитывая стабилизирующую и антирисковую функцию страхования, отметим, что все перечисленные субъекты имеют заинтересованность в развитии страхового сектора экономики. Показателем такого развития является рост коэффициентов проникновения и плотности страхования. Эти коэффициенты оценивают уровень потребления страховых услуг. Удовлетворенность страхователей уровнем обеспечения их страховых потребностей обеспечит одновременно интересы прочих стейкхолдеров компании [6, 7]. Напрашивается вывод, что все заинтересованные в развитии страхования лица прямо или косвенно должны вносить свой вклад в развитие инновационных процессов на страховом рынке.

В частности, государство, будучи заинтересованным в развитии страховой отрасли, содействует ее инновационному развитию путем внедрения законодательных

¹ Ханкок Ж., Хубер П., Кох П. Экономика страхования. Как страховщики создают доход для акционеров. URL: <http://symixins.narod.ru/aes16/>

новаций. Например, в связи с принятием поправок к Закону РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» создана база для формирования поля электронных продаж в страховании, повышаются эффективность страховых бизнес-процессов и удобство приобретения страховых услуг. Так, в 2016 г. этот канал продаж в компании «АльфаСтрахование» дал 2,3% общих сборов и темпы его роста в два раза превышают темпы роста сборов компании в целом².

С 2016 г. в связи с изменениями в Федеральном законе от 25.04.2002 № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» у страховых компаний появилась возможность продавать в электронном виде полисы ОСАГО. С 1 января 2017 г. эта возможность перешла в обязанность, и несмотря на общую убыточность этого вида страхования страховые компании в разы увеличили объемы продаж электронных полисов по сравнению с 2016 г. По итогам 2017 г. сборы премий по этому виду страхования достигли 21 млрд руб.³.

Особую роль, определяющую поведение участников страхового рынка с точки зрения внедрения новшеств, играет регулятор – Банк России, осуществлявший надзор за деятельностью субъектов страхового дела (далее – страховой надзор) в целях обеспечения защиты прав и законных интересов страхователей, иных заинтересованных лиц и государства⁴. Следовательно, все инициативы регулятора призваны обеспечивать либо интересы государства, либо интересы страхователей или иных лиц, заинтересованных в развитии страхового бизнеса, поскольку сам регулятор стейкхолдером страхового бизнеса не является [8]. При этом в последнее время имеется масса требований с его стороны о внедрении новшеств самого различного порядка, причем эта система мер рассматривается как

инновационная активность Центрального банка Российской Федерации. Инициативы регулятора сосредоточены на совершенствовании стандартов отчетности в целях повышения прозрачности страхового рынка. В их числе переход на новый план счетов РСБУ – в стандарт МСФО; работы по переводу системы отчетности страхования на стандарт XBRL. Эти инициативы теоретически могут рассматриваться как направленные на повышение надежности контроля страховой защиты в интересах страхователей. Но только теоретически. Жесткость и всеобщность внедрения новаций в надзорную практику, в том числе внедрение новых стандартов отчетности, предоставляемых в новом формате XBRL, внедрение новых требований к контролю платежеспособности, требующих приобретения новых IT-инструментов, требуют нерационально высоких расходов, на слабо растущем рынке страхования. Эти нововведения требуют также соответствующих расходов на развитие персонала, а также вложений в приобретение IT-решений [9, 10]. Если упомянутые затраты рассматривать как инвестиции в развитие инноваций, то их результатом будет упрощение контроля за страховыми компаниями, что обеспечит интересы заказчика этих инноваций – самого Банка России. Его инициативы призваны обеспечить повышение эффективности бизнес-процессов по надзору за участниками страхового рынка. Цель этих инициатив – снизить расходы на контролирующий аппарат при повышении прозрачности надзора. При этом оплачиваются эти проекты за счет снижения удовлетворенности всех стейкхолдеров страховщика, в перечень которых Банк России не входит. Его проекты потребуют либо повышения страховых тарифов, снижения рентабельности акционерного капитала или снижения расходов на персонал [11, 12].

Возникла абсурдная ситуация, когда дополнительные начисления на страховые премии не связаны с выводом на рынок инновационных продуктов, в том числе – инноваций, не повышают качества обслуживания, не снижают затраты на

² АльфаСтрахование. URL: <https://www.alfastrah.ru>

³ TADVIZER. Государство. Бизнес. ИТ. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php>

⁴ Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1. Ст. 30, п. 1.

страховые процессы, не обеспечивают получения дополнительной прибыли [13]. Регулятор в соответствии с формулировкой закона, не являющийся стейкхолдером страхового бизнеса, должен представлять интересы заинтересованных в развитии страхования лиц. Однако именно средства этих лиц являются источником финансирования проекта, повышающего эффективность деятельности регулятора и не отражающегося на росте эффективности страховой деятельности.

Логично предположить, что преимущества, приобретаемые регулятором в результате востребованных им новшеств, должны оплачиваться за его же счет в форме консультативной и, возможно, технической помощи хотя бы при внедрении проектов, у которых сам регулятор является потребителем. К таким новшествам следует подходить как к проектам государственно-частного партнерства, когда взамен получаемых надзорным органом преимуществ в связи с внедряемыми по его распоряжениям новшествами весьма полезным было бы обеспечение страховых компаний актуариями, внутренними аудиторами и даже андеррайтерами [14]. Качественные специалисты повысили бы уровень человеческих ресурсов страховщика, обеспечивая ему базу для формирования инновационного потенциала⁵. С сожалением стоит отметить, что в настоящее время эти технические новшества не выполняют функций инноваций и не увеличивают финансовых результатов компаний.

Страховой рынок фактически не растет, положительные тенденции, возникшие за счет повышения тарифов ОСАГО в течение 2016 г. были исчерпаны, а пресловутый рост сборов страховых премий обеспечивается, как известно, страхованием жизни (*рис. 1*).

Страхование жизни фактически вменяется в обязанность при заключении договоров о приобретении недвижимости в ипотеку, и рост

премий по этому виду страхования не может в полной мере свидетельствовать о росте его популярности. Анализ данных о темпах прироста страховых премий в 2009–2018 гг. позволяет сделать вывод об отсутствии на рынке инновационных страховых продуктов или инновационного обеспечения бизнес-процессов, которые при организации коммуникаций со страхователями способны были бы массово обеспечить страховщикам устойчивый рост страхового портфеля [15].

Изменение анализируемых показателей свидетельствует, что IT-перевооружение страховых компаний по инициативе Банка России не приводит к расширению рынка и пока не способствует росту проникновения и плотности страхования.

Теперь следует провести анализ востребованности инноваций для обеспечения интересов стейкхолдеров страховщика. Повышение их удовлетворенности приведет к росту привлекательности вложений принадлежащих им ресурсов в страховую отрасль на рынке инвестиций, рынке персонала, у участников страховой инфраструктуры и у страхователей. Рост объема необходимых ресурсов, поступающих страховщикам, будет означать рост создаваемой экономической стоимости, рост проникновения и плотности страхования.

Рассмотрим, как внедрение новшеств способно обеспечить потребности акционеров, присутствующих на рынке инвестиций в инновационные проекты и оценивающих их эффективность через призму приращения своего богатства. В отсутствие выхода акций страховых компаний на биржу тенденции роста капитализации страховщиков справедливо анализировать по данным о притоке капитала в уставные фонды, которые явно свидетельствуют о замедлении этого процесса. Всплеск роста совокупного капитала в 2004 и 2012 гг. объясним законодательными изменениями. В 2004 г. вступил в силу закон об ОСАГО, вызвавший возобновление деятельности ранее фактически не работавших компаний и пополнение их уставных фондов средствами новых акционеров, а в 2012 г. завершился

⁵ A Case Study of the Extended Interactive Innovation Management Model in Insurance Company.
URL: https://www.researchgate.net/publication/327954826_A_Case_Study_of_the_Extended_Interactive_Innovation_Management_Model_in_Insurance_Company

процесс приведения уставных капиталов страховых компаний к требованиям упомянутого ранее Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Одной из причин слабого притока инвестиций в страхование является неудовлетворенность акционеров оплатой их капитала с учетом рисков, а также низкая капиталоотдача российского страхования как показателя результативности бизнеса. Необходимы инновации, способные обеспечить рост собственного капитала компаний, их рыночную стоимость, основанную на высоком потенциале получения прибыли [16].

На страховом рынке темпы роста сборов страховых премий примерно постоянны, а вот объемы получаемой при этом чистой прибыли в некоторых периодах показывают обратные темпы изменений (*рис. 2*). Такое различие в динамике служит сигналом, что в разные периоды либо резко растет агентская комиссия, что отражается в росте комбинированного коэффициента убыточности, либо увеличивается коэффициент выплат.

Капиталоотдача на страховом рынке фактически стабильна, поскольку сборы премий зависят в основном от роста уставного капитала страховщиков. Темпы роста страховых премий и уставного капитала с 2013 г. фактически синхронны, то есть страховой рынок развивается экстенсивно, в отсутствие инноваций, способных повысить привлекательность страхового бизнеса для инвесторов.

Анализ основных индикаторов страховой деятельности демонстрирует еще одну особенность деятельности российских страховщиков (*рис. 3*). Объем расходов на начавшийся в 2012 г. процесс технического и IT-первооружения страховых компаний находится в обратной зависимости от уровня рентабельности страховых операций⁶. Это означает, что расходы на техническое перевооружение компенсируются за счет

собранных премий, то есть за счет страхователей, но при этом не повышают рентабельности страховой деятельности.

Это также подтверждает экстенсивные тенденции в развитии страхования, когда вложенные в техническое перевооружение затраты не дают экономического эффекта и дополнительной прибыли. Рентабельность страховых операций на российском страховом рынке по-прежнему зависит в основном от коэффициента убыточности, которому, естественно, соответствует комбинированный коэффициент убыточности. При этом менеджеры страховых компаний все еще действуют в интересах роста объемных показателей управляемых ими финансовых потоков, не повышая при этом эффективности удовлетворения потребностей всех прочих участников страхового бизнеса [17–19].

Все новшества, внедряемые на страховом рынке, можно признать формой капитализации компании, если в процессе своего внедрения они обеспечат позитивное изменение основных показателей деятельности: роста доходов страховщиков, то есть объемов собираемых премий, а также снижения расходов, то есть повышения рентабельности страховых операций. Поскольку изменение этих показателей свидетельствует о росте активов компании и определяет рост ее рыночной стоимости, можно говорить о формировании за счет затрат на инновационные проекты особой формы капитала страховой организации – инновационного капитала⁷. Проанализируем процесс его накопления.

На первом этапе производятся инвестиции в инновационные проекты, обеспечивающие эффективность бизнес-процессов и качество страховых услуг, к внедрению которых страховщиков побуждают требования рынка и изменение социального лица потребителя, как «человека информатизированного» [20]. Эти новые средства обеспечения страхового

⁶ Расходы на техническое перевооружение рассчитаны по данным Росстата за 2012–2017 гг. как разность между всеми затратами и расходами, указанными в отчетах.

⁷ A Case Study of the Extended Interactive Innovation Management Model in Insurance Company. URL: https://www.researchgate.net/publication/327954826_A_Case_Study_of_the_Extended_Interactive_Innovation_Management_Model_in_Insurance_Company

процесса становятся частью структурного капитала страховщика, то есть инновационных технических средств, организационных ИТ и ИТ- технологий.

На следующем этапе проводится обучение и дополнительное образование персонала для получения особых навыков работы с ИТ-средствами в целях наилучшего обслуживания клиентов и получения точной информации о них. Это означает создание нового человеческого капитала страховщика.

Затем высокообразованный персонал становится носителем новой организационной культуры, обогащенной уважением к знаниям и предполагающей постоянное саморазвитие. В недрах такой организационной культуры могут появляться собственные источники новых инновационных решений. Это означает появление нового организационного капитала страховщика [21].

Таким образом, можно сделать вывод, что инновации страхового рынка как особый ресурс [22] капитализируются в процессе внутреннего обновления и развития компании, воплощаясь в инновационный капитал, обладающий свойством возрастания в процессе своего оборота.

Анализ процесса формирования и накопления инновационного капитала страховщика позволяет сделать вывод, что он обладает структурой, включающей сегменты человеческого, структурного, и организационного капитала [23], обладающие инновационными свойствами. Вся перечисленная совокупность является капиталом в силу свойства самовозрастания в процессе его вовлечения в страховой процесс. Такое самовозрастание проявляется не только в росте финансовой капитализации страховой компании за счет его наличия, но и в росте рыночной стоимости компании в связи с высоким потенциалом ее развития, оцениваемого рынком инвестиций.

Поскольку цель внедрения инноваций – обеспечение интенсивного роста страхового рынка или улучшение рыночного положения отдельной компании, то оценку

инновационного капитала предлагается проводить на базе коэффициента роста капиталотдачи, который может свидетельствовать об интенсивном развитии страховой отрасли за счет внутренних ресурсов. Развивая подход А.А. Тургаевой [24] к расчету коэффициентов оценки инвестиционного потенциала страховых компаний, предложим метод расчета инновационного потенциала российских страховщиков.

В случае прямой зависимости роста страховых премий от роста уставного капитала величина темпов роста капиталотдачи $T_{\text{прем}} / T_{\text{у.ф}}$ будет в лучшем случае равна единице. Это означает, что капиталотдача обеспечивается исключительно самими акционерами, а рост рынка носит экстенсивный характер. Если этот коэффициент меньше единицы, это означает, что компания фактически проедает деньги акционеров.

Поэтому коэффициент интенсивности роста можно рассчитать как

$$КИ_{\text{инв}} = (T_{\text{прем}} / T_{\text{у.ф}}) - 1,$$

где $КИ_{\text{инв}}$ – коэффициент, оценивающий наличие инновационного капитала, повышающего конкурентоспособность страхования на страховом рынке, а значит, и на рынке инвестиций; если он больше нуля, то инновационный капитал, повышая эффективность использования внутренних ресурсов компании, обращается на рынке и обеспечивает его интенсивный рост;

$T_{\text{прем}}$ – темпы роста совокупно собираемой страховой премии на страховом рынке, как частное от деления совокупной страховой премии, собранной на рынке в конце периода наблюдения $ПР_{\text{кон}}$ на совокупную страховую премию, собранную в начале периода наблюдения $ПР_{\text{нач}}$ ($T_{\text{прем}} = \sum ПР_{\text{кон}} / \sum ПР_{\text{нач}}$);

$T_{\text{у.ф}}$ – темпы роста совокупной величины уставных капиталов страховщиков, рассчитываемого как частное от деления совокупного уставного фонда страховщиков в конце периода наблюдения $УФ_{\text{кон}}$ на их

совокупный уставный фонд в начале периода наблюдения $УФ_{нач} (T_{у.ф} = \sum УФ_{кон} / \sum УФ_{нач})$.

Чем выше коэффициент $КИ_{инв}$, тем интенсивнее рост компании, обеспеченный инновационными инструментами, тем выше капиталоотдача от уставного фонда, а значит, тем выше размер потенциальной прибыли акционера.

Расчет степени влияния инновационных инструментов на инвестиционную привлекательность страховой отрасли представлен в *табл. 1*.

Коэффициент уровня инновационности отрасли нестабилен. Хотя в 2017 г. он и вырос до значения 0,17, этот показатель может считаться весьма низким, поскольку его медианное значение равно 0,06. Капиталоотдача на страховом рынке за 2012–2017 гг. держалась на уровне, близком к 1, и единственным инструментом повышения сборов страховых премий за анализируемый период был рост акционерного капитала, рентабельность которого при этом не растет. Именно в росте показателей рентабельности овеществляется рента на инновационный капитал, а если роста рентабельности нет, значит, инновационный капитал в страховой отрасли отсутствует.

Особо стоит отметить, что самым низким коэффициент инновационности был в период вступления в силу новых требований об увеличении уставного фонда страховых организаций, что говорит о практическом отсутствии инновационных инструментов в отрасли.

Продуктовые инновации, обеспечивающие простоту и удобство заключения договоров, а также скорость, удобство и точность получения необходимой для его сопровождения информации призваны эффективно обеспечивать рост рыночной доли, то есть портфеля договоров страховой компании. Наличие таких инновационных решений в распоряжении страховщика должно проявляться в росте клиентской базы при условии сохранения предшествующей.

Информация по доле возобновляемых договоров считается на российском рынке конфиденциальной. В качестве отражающего ее аналога рассмотрим ежегодную динамику всех заключаемых договоров страхования в России, пытаясь выявить в ходе анализа наличие некоторого стабильно присутствующего блока (*рис. 4*). Наличие стабильного роста числа заключаемых договоров условно могло бы быть свидетельством наличия некоторого постоянного портфеля, периодически прирастающего.

График, представленный на *рис. 4*, свидетельствует о чрезвычайной большой волатильности ежегодного объема заключаемых договоров. Такая волатильность связана с объективными внешними для страхового рынка обстоятельствами. Так, прирост договоров в 2014 г. связан прежде всего с падением стоимости недвижимости, что обеспечило приток договоров страхования жизни заемщиков.

Падение количества заключаемых договоров в 2015 г. связано с тем, что проекты по строительству дорогой недвижимости были приостановлены. В 2016 г. строительные организации стали переходить на реализацию проектов по вводу в строй жилья эконом-класса, и ипотечные договоры вновь стали заключаться⁸. Однако в 2017 г. потенциал рынка недвижимости был почти исчерпан в связи с падением платежеспособного спроса населения, что немедленно сказалось на относительном приросте числа договоров. Перечисленные обстоятельства никак не связаны с усилиями страховщиков по привлечению в деятельность инновационных методов работы с клиентами. Представленные данные говорят о практически отсутствующей у страховщиков в масштабе России базе приверженных клиентов [25], то есть о минимальном присутствии методик их удержания.

Для оценки инновационного элемента в формировании отношений с потребителем, то есть его влияния на рост отношенческого

⁸ Индивидуальное жилищное строительство.
URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/10017.pdf>

капитала страховщиков, предлагается использовать коэффициент стабильности клиентской базы, рассчитанный как темпы прироста собираемых премий. Стабильность роста этих темпов могла бы свидетельствовать об интенсивном росте востребованности страхования у потребителей.

Темпы прироста страховых премий могут использоваться в качестве аналога коэффициента роста клиентской базы. На основании их тренда можно оценить, с какой вероятностью прирост страховых премий будет, по крайней мере, неотрицательным (табл. 2).

Темпы прироста страховых премий $KI_{стр}$ описываются следующим выражением:

$$KI_{стр} = (D_{t=N, N-1} / D_{t=N-1}) \geq 0,$$

где $D_{t=N, N-1} = D_N - D_{N-1}$ (D_N и D_{N-1} – объемы премий по договорам, заключенным в течение периода N и периода $N - 1$ соответственно).

В случае постоянного прироста договоров этот коэффициент будет больше 0, в случае снижения объема портфеля – меньше 0. Отрицательное значение $KI_{стр}$ указывает на необходимость наращивания инновационной

составляющей в структурном и организационном капитале страховщика.

Из представленных в табл. 2 данных видно, что вероятность увеличить прирост страховых премий в настоящее время составляет менее 50%, что практически равно вероятности ее снижения. Этот результат говорит о значимости фактора случайности в укреплении страхового портфеля, а не о наличии новых инструментов, способных обеспечить развитие. Предложенные коэффициенты оценки интенсивности инновационных процессов на страховом рынке могут быть использованы для стратегического планирования деятельности страховых компаний. Следует задавать планируемые значения прироста страхового портфеля, оценивая необходимые вложения в инновационные проекты компании и их возможную результативность.

Представляется обоснованным вывод о необходимости прогнозирования интенсивности внедрения инновационных проектов в страховую отрасль с учетом интересов участников страховой деятельности с использованием инструментов государственно-частного партнерства для реализации этих проектов.

Таблица 1

Расчет степени влияния инновационных инструментов на инвестиционную привлекательность страховой отрасли

Table 1

Calculation of the impact of innovative tools on investment appeal of the insurance industry

Год	Совокупный уставной фонд страховых организаций, млрд руб.	Совокупная полученная страховая премия, млрд руб.	$T_{уф}$	$T_{прем}$	$KI_{инв}$
2012	198,6	809 060	–	–	–
2013	224,1	904 864	1,128399	1,118414	–0,00885
2014	217	987 773	0,968318	1,091626	0,127343
2015	204,3	1 024 819	0,941475	1,037505	0,101999
2016	228,3	1 180 632	1,117474	1,15204	0,030932
2017	212,6	1 285 000	0,931231	1,0884	0,168776

Источник: Росстат

Source: The Rosstat data

Таблица 2

Расчет вероятности положительного прироста страховых премий при современном уровне развития инновационного капитала на страховом рынке

Table 2

Calculation of the probability of positive increase in insurance premiums at the modern level of innovation capital development in the insurance market

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Значение
Страховая премия, млрд руб.	526 766	634 025	788 725	851 603	658 342	709 384	467 572	–
Годовые темпы прироста страховой премии	–	0,2	0,24	0,08	–0,23	0,08	–0,34	–
Промежуточные статистические показатели								
Средний темп прироста премий	–	–	–	–	–	–	–	0,01
Дисперсия ряда темпов	–	–	–	–	–	–	–	0,084
Среднеквадратичное отклонение	–	–	–	–	–	–	–	0,289
Вероятность неотрицательного прироста объема собираемой премии	–	–	–	–	–	–	–	0,49

Источник: Росстат

Source: The Rosstat data

Рисунок 1

Темпы прироста страховых премий на российском рынке по различным видам страхования в 2009–2018 гг., %

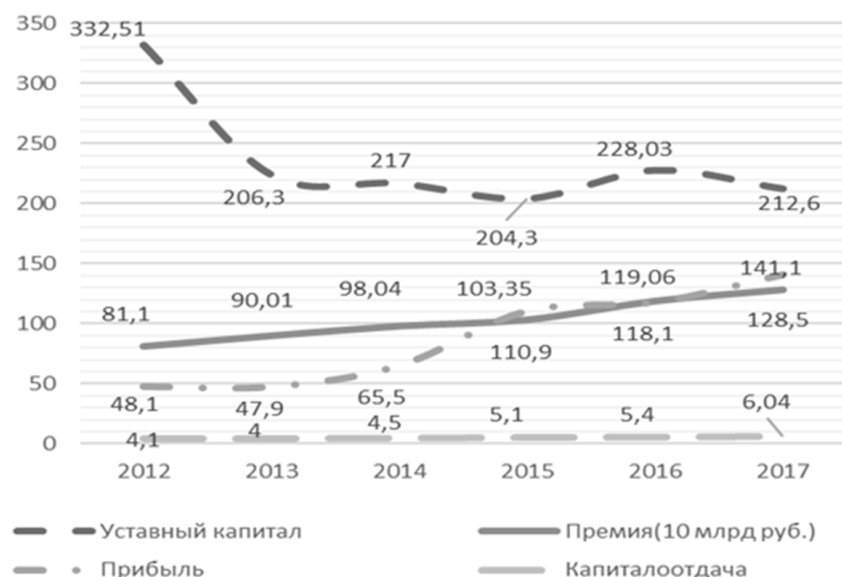
Figure 1

Growth rates of insurance premiums in the Russian market for various types of insurance in 2009–2018, percentage



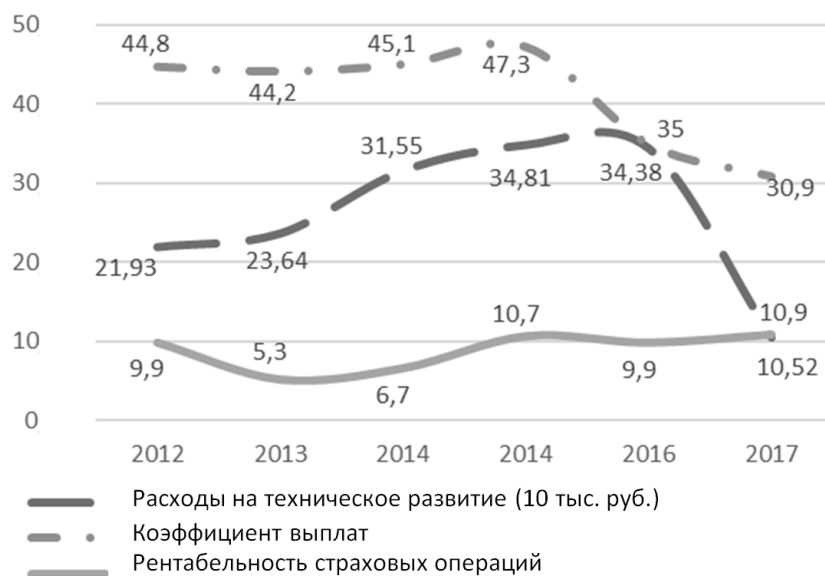
Источник: Банк России

Source: The Bank of Russia data

Рисунок 2**Динамика основных индикаторов страхового рынка в 2012–2017 гг., млрд руб.****Figure 2****Behavior of the main indicators of the insurance market in 2012–2017, billion RUB**

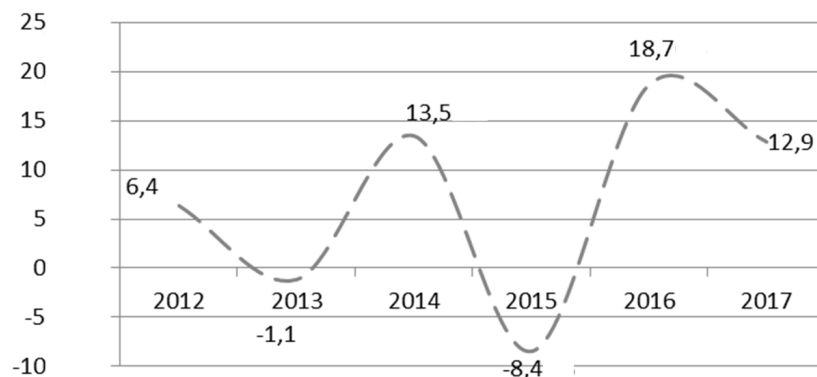
Источник: Росстат

Source: The Rosstat data

Рисунок 3**Зависимость индикаторов рынка от объема расходов на техническое перевооружение страховых компаний в 2012–2017 гг.****Figure 3****Dependence of market indicators on the volume of technical re-equipping cost of insurance companies in 2012–2017**

Источник: Росстат

Source: The Rosstat data

Рисунок 4**Темпы изменения прироста страховых премий в 2012–2017 гг., %****Figure 4****Rate of change in insurance premium increases in 2012–2017, percentage**

Источник: Росстат

Source: The Rosstat data

Список литературы

1. Саркисов С.Э. Инновационная модель развития страховых организаций // Региональные проблемы преобразования экономики. 2014. № 7. С. 116–122.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/innovatsionnaya-model-razvitiya-strahovyh-organizatsiy>
2. Grace M.F., Ping J. Driverless Technologies and Their Effects on Insurers and the State: An Initial Assessment. *Risk Management and Insurance Review*, 2018, vol. 21, iss. 3, pp. 413–433.
URL: <https://doi.org/10.1111/rmir.12110>
3. Саввина Н.Е. Инновации в российском страховании: мода или необходимость? // Вестник Финансового университета. 2014. № 3. С. 74–83.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-rossiyskom-strahovanii-moda-ili-neobhodimost>
4. Rothwell R. Towards the Fifth-Generation Innovation Process. *International Marketing Review*, 1994, vol. 11, iss. 1. pp. 7–31. URL: <https://doi.org/10.1108/02651339410057491>
5. Naylor M. *Insurance Transformed*. Palgrave Macmillan, Cham, 2017.
URL: <https://link.springer.com/book/10.1007%2F978-3-319-63835-5>
6. Kijek T. Market Valuation of Innovation Capital. *International Journal of Innovation and Learning*, 2014, vol. 15, no. 4, pp. 411–421.
URL: <https://www.inderscience.com/info/inarticle.php?artid=62476>
7. Heikkinen T., Belt P., Mottonen M. et al. Managing Radical Innovations in Established Companies. *International Journal of Management Practice*, 2018, vol. 11, no. 4, pp. 422–447.
URL: <http://www.inderscience.com/offer.php?id=95174>
8. Freeman R.E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Cambridge University Press, 2010.
URL: <https://doi.org/10.1017/CBO9781139192675>
9. Agénor P.-R., Neanidis K.C. Innovation, Public Capital, and Growth. *Journal of Macroeconomics*, 2010, vol. 44, pp. 252–275. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2015.03.003>

10. Новгородов П.А. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, структура // Вестник Удмуртского университета. 2017. Т. 27. Вып. 2. С. 38–49.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyy-kapital-ponyatie-suschnost-struktura>
11. Гурков И.Б. Условия устойчивого развития коммерческой фирмы // Экономическая наука современной России. 2011. № 3. С. 100–113. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/usloviya-ustoychivogo-razvitiya-kommercheskoy-firmy>
12. Garvare R., Johansson P. Management for Sustainability – A Stakeholder Theory. *Total Quality Management & Business Excellence*, 2010, vol. 21, iss. 7, pp. 737–744.
URL: <https://doi.org/10.1080/14783363.2010.483095>
13. García-Quevedo J., Segarra-Blasco A., Teruel M. Financial Constraints and the Failure of Innovation Projects. *Technological Forecasting and Social Change*, 2018, vol. 127, pp. 127–140.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.05.029>
14. Boni-Saenz A.A. Public-Private Partnerships and Insurance Regulation. *Harvard Law Review*, 2008, vol. 121, iss. 5, pp. 1367–1386. URL: https://cdn.harvardlawreview.org/wp-content/uploads/pdfs/public_private_partnerships.pdf
15. Жилкин О.Н., Манцуров О.Н. Интеграция телематических инструментов в деятельность компаний. Проект «Умное страхование» // Вестник университета. 2016. № 7-8. С. 202–207.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-telematicheskikh-instrumentov-v-deyatelnost-strahovykh-kompaniy-proekt-umnoe-strahovanie>
16. Jian Xu, Bingham Wang. Intellectual Capital, Financial Performance and Companies' Sustainable Growth: Evidence from the Korean Manufacturing Industry. *Sustainability*, 2018, vol. 10, iss. 12, pp. 46–51. URL: <https://doi.org/10.3390/su10124651>
17. O'Connor G., Shaikh I. Motivating Radical Innovation: An Agency Theory Exploration. *Academy of Management Proceedings*, 2018, vol. 2018, iss. 1.
URL: <https://doi.org/10.5465/AMBP.2018.17725abstract>
18. Белобоков А.Я., Лихтциндер Б.Я. Концептуальная модель разрешения корпоративного конфликта интересов акционеров и менеджмента: преобразование корпорации в партнерство на отношениях аренды // Онтология проектирования. 2013. № 1. С. 86–98.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnaya-model-razresheniya-korporativnogo-konflikta-interesov-aktsionerov-i-menedzhmenta-preobrazovanie-korporatsii-v>
19. Цветкова Л.И., Артамонова Е.И. Роль информационных технологий в инновационном развитии страховой отрасли // Страховое дело. 2010. № 9. С. 21–31.
20. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. N.Y., Harper Business, 1997.
21. Малкова Е.М., Коновалова Е.В. Развитие инновационного подхода к управлению бизнес-процессами на отечественных предприятиях // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 3. С. 288–297. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-innovatsionnogo-podhoda-k-upravleniyu-biznes-protsessami-na-otchestvennykh-predpriyatiyah>
22. Балаян Г.Г. Целевые ресурсы инновационных проектов // МИР (Модернизация. Инновация. Развитие). 2015. Т. 6. № 4-2. С. 294–302.
URL: <https://doi.org/10.18184/2079-4665.2015.6.4.294.302>
23. Ernst von Weizsäcker, Lovins A.B., Lovins L.H. Factor Four: Doubling Wealth – Halving Resource Use: The New Report to the Club of Rome. London, Earthscan Publications Ltd., 2001.

24. Тургаева А.А. Инвестиционный потенциал страховых компаний и оценка их конкурентоспособности // *Финансы и кредит*. 2017. Т. 23. Вып. 2. С. 89–109.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/investitsionnyy-potentsial-strahovyh-kompaniy-i-otsenka-ih-konkurentosposobnosti>
25. Цветкова Л.И. Роль коммуникаций в обеспечении капитализации страховщика // *Страховое дело*. 2018. № 3. С. 3–9.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

ANALYZING INNOVATION PROCESSES IN THE RUSSIAN INSURANCE MARKET

Lyudmila I. TSVETKOVA

Moscow State Institute of International Relations (University) of Ministry of Foreign Affairs of Russian Federation (MGIMO University), Moscow, Russian Federation
l.tsvetkova@inno.mgimo.ru
<https://orcid.org/0000-0003-1232-956X>

Article history:

Received 16 January 2019
Received in revised form
19 March 2019
Accepted 14 May 2019
Available online
30 July 2019

JEL classification: G22, G32,
G35

Keywords: innovation,
stakeholder, capital return,
customer base, public-private
partnership

Abstract

Subject The article analyzes innovative initiatives in the insurance market.

Objectives The purpose of the study is to investigate the efficiency of innovation introduced into the business processes of insurance companies that relate to market regulator initiatives.

Methods The methodology rests on provisions of the stakeholder theory. To substantiate the presented positions, I also use methods of graphic and statistical analysis.

Results The paper formulates special indicators to assess the cost effectiveness of projects to introduce innovation in the insurance market. The indicators may be helpful to plan and control the profitability of innovation projects.

Conclusions The innovations introduced at the initiative of the Bank of Russia are ineffective for insurance market development. The Russian insurance market is characterized by high sensitivity of all stakeholders to the level of return on investment in innovation. If there is no return on investment, the low attractiveness of insurance in the investment market, personnel market and insurance market will provide the basis for increasing monopolization.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2019

Please cite this article as: Tsvetkova L.I. Analyzing Innovation Processes in the Russian Insurance Market. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2019, vol. 18, iss. 7, pp. 1332–1347.
<https://doi.org/10.24891/ea.18.7.1332>

References

1. Sarkisov S.E. [Innovative model of development of insurance organizations]. *Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki = Regional Problems of Transforming the Economy*, 2014, no. 7, pp. 116–122. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/innovatsionnaya-model-razvitiya-strahovyh-organizatsiy> (In Russ.)
2. Grace M.F., Ping J. Driverless Technologies and Their Effects on Insurers and the State: An Initial Assessment. *Risk Management and Insurance Review*, 2018, vol. 21, iss. 3, pp. 413–433. URL: <https://doi.org/10.1111/rmir.12110>
3. Savvina N.E. [Russian Innovation Business: Innovation Is a Buzzword or a Competitive Necessity?]. *Vestnik Finansovogo universiteta = Bulletin of the Financial University*, 2014, no. 3, pp. 74–83. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-rossiyskom-strahovanii-moda-ili-neobhodimost> (In Russ.)
4. Rothwell R. Towards the Fifth-Generation Innovation Process. *International Marketing Review*, 1994, vol. 11, iss. 1, pp. 7–31. URL: <https://doi.org/10.1108/02651339410057491>
5. Naylor M. Insurance Transformed. Palgrave Macmillan, Cham, 2017. URL: <https://link.springer.com/book/10.1007%2F978-3-319-63835-5>

6. Kijek T. Market Valuation of Innovation Capital. *International Journal of Innovation and Learning*, 2014, vol. 15, no. 4, pp. 411–421.
URL: <https://www.inderscience.com/info/inarticle.php?artid=62476>
7. Heikkinen T., Belt P., Mottonen M. et al. Managing Radical Innovations in Established Companies. *International Journal of Management Practice*, 2018, vol. 11, no. 4, pp. 422–447.
URL: <http://www.inderscience.com/offer.php?id=95174>
8. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Cambridge University Press, 2010.
URL: <https://doi.org/10.1017/CBO9781139192675>
9. Agénor P.-R., Neanidis K.C. Innovation, Public Capital, and Growth. *Journal of Macroeconomics*, 2010, vol. 44, pp. 252–275. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2015.03.003>
10. Novgorodov P.A. [Intellectual capital: Notion, essence and structure]. *Vestnik Udmurtskogo universiteta = Bulletin of Udmurt University*, 2017, vol. 27, iss. 2, pp. 38–49.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyy-kapital-ponyatie-suschnost-struktura> (In Russ.)
11. Gurkov I.B. [Principles for Robustness of the Firm]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii = Economics of Contemporary Russia*, 2011, no. 3, pp. 100–113.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/usloviya-ustoychivogo-razvitiya-kommercheskoy-firmy> (In Russ.)
12. Garvare R., Johansson P. Management for Sustainability – A Stakeholder Theory. *Total Quality Management & Business Excellence*, 2010, vol. 21, iss. 7, pp. 737–744.
URL: <https://doi.org/10.1080/14783363.2010.483095>
13. García-Quevedo J., Segarra-Blasco A., Teruel M. Financial Constraints and the Failure of Innovation Projects. *Technological Forecasting and Social Change*, 2018, vol. 127, pp. 127–140.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.05.029>
14. Boni-Saenz A.A. Public-Private Partnerships and Insurance Regulation. *Harvard Law Review*, 2008, vol. 121, iss. 5, pp. 1367–1386. URL: https://cdn.harvardlawreview.org/wp-content/uploads/pdfs/public_private_partnerships.pdf
15. Zhilkin O.N., Mantsurov O.N. [Integration of the telematic tools in the activities of companies. The 'Smart Insurance']. *Vestnik universiteta = University Bulletin*, 2016, no. 7-8, pp. 202–207.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-telematicheskikh-instrumentov-v-deyatelnost-strahovyh-kompaniy-proekt-umnoe-strahovanie> (In Russ.)
16. Jian Xu, Bingham Wang. Intellectual Capital, Financial Performance and Companies' Sustainable Growth: Evidence from the Korean Manufacturing Industry. *Sustainability*, 2018, vol. 10, iss. 12, pp. 46–51. URL: <https://doi.org/10.3390/su10124651>
17. O'Connor G., Shaikh I. Motivating Radical Innovation: An Agency Theory Exploration. *Academy of Management Proceedings*, 2018, vol. 2018, iss. 1.
URL: <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2018.17725abstract>
18. Belobokov A.Ya., Likhitsinder B.Ya. [The conceptual model for mitigation of the corporate conflicts of interests between shareholders and management: Transformation of corporation into partnership, based on lease relationship]. *Ontologiya proektirovaniya = Ontology of Designing*, 2013, no. 1, pp. 86–98. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnaya-model-razresheniya-korporativnogo-konflikta-interesov-aktsionerov-i-menedzhmenta-preobrazovanie-korporatsii-v> (In Russ.)

19. Tsvetkova L.I., Artamonova E.I. [Role of information technologies in innovation development of insurance sector]. *Strakhovoe delo = Insurance Business*, 2010, no. 9, pp. 21–31. (In Russ.)
20. Edvinsson L., Malone M.S. *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*. N.Y., Harper Business, 1997.
21. Malkova E.M., Konovalova E.B. [Development of innovative approaches to the management of business processes on domestic enterprises]. *Gumanitarnye, sotsial'no-ekonomicheskie i obshchestvennye nauki = Humanities, Social-economic and Social Sciences*, 2014, no. 3, pp. 288–297. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-innovatsionnogo-podhoda-k-upravleniyu-biznes-protsessami-na-otechestvennyh-predpriyatiyah> (In Russ.)
22. Balayan G.G. [Targeted resourcing of innovative projects]. *MIR (Modernizatsiya. Innovatsiya. Razvitie) = MIR (Modernization. Innovation. Research)*, 2015, vol. 6, no. 4-2, pp. 294–302. URL: <https://doi.org/10.18184/2079-4665.2015.6.4.294.302> (In Russ.)
23. Ernst von Weizsäcker, Lovins A.B., Lovins L.H. *Factor Four: Doubling Wealth – Halving Resource Use: The New Report to the Club of Rome*. London, Earthscan Publications Ltd., 2001.
24. Turgueva A.A. [Investment potential of insurance companies and their competitiveness evaluation]. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2017, vol. 23, iss. 2, pp. 89–109. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/investitsionnyy-potentsial-strahovyh-kompaniy-i-otsenka-ih-konkurentosposobnosti> (In Russ.)
25. Tsvetkova L.I. [The Role of Communications in Ensuring the Insurer's Capitalization]. *Strakhovoe delo = Insurance Business*, 2018, no. 3, pp. 3–9. (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.