

І Всеукраїнської наук.-техн. конф. "Научно-практичні проблеми сучасного залізобетона". – К., 1996. – С.106-109.

З.Черкаський І.Г. Обеспечение прочности клеевых анкеров // Бетон и железобетон. – 1986. – №6. – С.20-21.

Получено 12.09.2001

УДК 334.722

О.Д.СТЕШЕНКО, канд. екон. наук

Українська державна академія залізничного транспорту, м.Харків

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗПОДІЛУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ І В ПРОМИСЛОВО РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Розглядаються основні напрямки функціонування каналів розподілу на страхових ринках промислово розвинутих країн у порівнянні з ринком України на сучасному етапі.

Наявність розвинутої системи збуту є найголовнішим фактором функціонування страхового бізнесу як підприємницької діяльності. У межах цієї системи виявляється безпосередня взаємодія попиту і збуту, реалізується найголовніша складова товарообігу – контакт із споживачем. Створення і розвиток системи збуту набуває для страховика першорядної ваги: без реалізації страхових полісів функціонування страхової організації не тільки неефективне, але й економічно неможливе. Тому чисельні канали розподілу, що в сукупності становлять систему збуту (розподілу) страхових послуг, є невід'ємним елементом інфраструктури цивілізованого страхового ринку і мають значний вплив на його розвиток.

Дослідження розподільчої системи страхових ринків країн із великою кількістю отриманих премій за рік – США, Німеччини, Великобританії, Франції, Італії, Іспанії та Бельгії – дозволяє поряд із специфічними рисами визначити тут і загальні закономірності. У функціонуванні каналів розподілу на страхових ринках цих країн виявлено ряд спільних закономірностей.

По-перше, це велике розмаїття каналів розподілу страхових послуг. Серед них:

- страхові агенти, які постійно присутні на ринку і мають безпосередній контакт з клієнтами, працюють переважно з фізичними особами, а також з дрібними й середніми фірмами на ринку ризикових видів страхування;
- незалежні брокери, які представляють інтереси різних фірм, що відрізняються розмірами і спрямованістю діяльності та спеціалізуються переважно на підприємницьких ризиках;

- збутові мережі службовців страхових компаній, які діють головним чином у сфері особистого страхування життя і для багатьох страховиків є головним каналом розподілу;
- “продаж з прилавків”, що базується на використанні широкої збутової мережі з великою кількістю торговельних пунктів і функціонує переважно для реалізації продуктів страхування життя та капіталізації.

Це розмаїття дозволяє клієнтам зробити вибір не тільки між різними страховими фірмами, але й між різними типами страхових посередників, базуючись на таких критеріях, як близькість, вартість, якість сервісу, діапазон консультативних послуг, страховий захист та ін.

В Україні серед вищезазначених каналів розподілу страхових послуг найбільш розповсюдженою і традиційною є діяльність страхових агентів, без яких не обходиться жодна страхова компанія. Крім того, для українських страхових компаній характерне прагнення до відкриття якомога більше своїх філій на території України і за її межами з наданням їм статусу юридичної особи, що свідчить про намагання розширити сферу страхових послуг. Що ж до таких перспективних видів страхування, як авто- і медичне страхування, то тут найбільш розвинутою є система взаємного страхування без посередників (особливо серед муніципальних компаній). Така найважливіша ланка інфраструктури страхового ринку, як брокери набуває все більшого значення в Україні. Сама ж поява українських брокерів пов'язана з розпадом тих дрібних страхових компаній, в яких немає реальної можливості акумулювати кошти статутного фонду в обсязі, якого вимагає чинне законодавство і в яких немає солідного страхового та інвестиційного портфеля. У таких компаній практично є одна можливість для існування – стати брокерами. На жаль, інші канали розповсюдження страхових послуг в Україні практично відсутні.

По-друге, вибір каналу розподілу, зумовлений видом страхування та специфікою страхових послуг. Більш професійні й складні продукти, в тому числі інноваційні, реалізуються переважно незалежними страховими посередниками. На ринку особистого страхування життя страхові компанії віддають перевагу власним збутовим мережам або страховим агентам, які внаслідок постійного безпосереднього контакту завоювали довіру своїх клієнтів. Така ж закономірність спостерігається і в Україні, тобто серед посередницьких структур існують диференціація сфери їх діяльності, розподіл їх за сегментами страхового ринку. Страхові брокери надають посередницькі послуги при страхуванні промислових ризиків. Вони мають переваги під час укладання контрактів по страхуванню великих майнових ризиків для юридичних

осіб. Страхові агенти, як правило, більше працюють із середніми й дрібними підприємцями, що дозволяє їм встановлювати тісні ділові контакти і відповідно сприяти задоволенню потреби в страхуванні ризикових видів їх діяльності.

По-третє, завдяки вмілому використанню кон'юнктури та наданню своїм клієнтам необхідних послуг (дослідження ринку, аналіз ризику, підбір найбільш адекватного страхового покриття) їх діяльність вже давно переросла в традиційне встановлення контакту між споживачами й виробниками страхових послуг і перетворилась в один з найважливіших факторів підвищення ефективності страхових операцій.

В Україні ж діяльність страхових посередників розвинута ще недостатньо, тому що, з одного боку, їх діяльності перешкоджає недовіра з боку страховиків, а з другого – відсутність певної інформації про суб'єктів страхового ринку.

Отримано 20.09.2001

УДК 331

С.И.ВАСИЛИНА, канд. экон. наук

Харьковская государственная академия городского хозяйства

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТРУДА И МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Исследованы процессы, формирующие занятость в информационной экономике. Рассматривается программа стратегического развития человеческого капитала и управление его воспроизводством в индустрии гостеприимства. Разработана концептуальная модель процесса управления результативностью труда с применением науки индустриальной психологии.

В постиндустриальных странах разворачивается мощный модернизационный процесс, связанный с оптимизацией многочисленных и разнообразных результатов науки, глобализацией информационной сферы.

В ближайшем будущем решающее влияние на экономические процессы будут оказывать компьютерные информационные технологии, создающие новое пространство для бизнеса.

Информация становится важной составляющей производственного процесса и теснит в нем традиционные компоненты – природные ресурсы, труд и капитал [12, с.87].

Отныне экономический рост зависит от степени потребления информации. Материальные активы вытесняются интеллектуальными, информационными.