

Табл. 3. Комплексная характеристика соответствия специалиста и количественное значение обобщенного критерия соответствия специалиста

№ п.п.	Характеристика соответствия специалиста	Количественное значение обобщенного критерия соответствия специалиста
1	Полное соответствие	0,9 и более
2	Соответствие по основным требованиям	0,7 – 0,9
3	Соответствие по отдельным качествам	0,4 – 0,7
4	Несоответствие требованиям	Менее 0,4

Табл. 4. Варианты принимаемых решений

Характеристика соответствия специалиста	Варианты решений
Полное соответствие	Специалист соответствует требованиям организации. Рекомендуется безусловный прием.
Соответствие по основным требованиям	Специалист по совокупности основных качеств соответствует требованиям организации. Однако степень соответствия недостаточна для полной уверенности в его качествах на длительный период времени. Рекомендуется прием при условии дополнительного обучения, приведения в соответствие с требованиями.
Соответствие по отдельным качествам	Специалист по ряду качеств соответствует требованиям организации. Однако степень соответствия недостаточна для полной уверенности в качестве его работы. Возможен прием при условии дополнительного обучения, приведения в соответствие с требованиями.
Несоответствие требованиям	Специалист не соответствует требованиям организации. Прием не рекомендуется.

Уровень возможностей B специалиста определяет отношение суммы значений критериев первой группы в баллах к максимальному значению баллов в этой группе – т.н. «весу» этой группы критериев:

$$B = \frac{K_1}{500} \quad (5)$$

Степень реализации P возможностей специалиста определяется по отношению суммы значений критериев второй группы в баллах к максимальному значению баллов в этой группе – т.н. «весу» этой группы критериев:

$$P = \frac{K_2}{500} \quad (6)$$

Соотношения значений показателей B и P достаточно информативные и в отдельности позволяют кроме того оценить динамику состояния специалиста, его перспективность, или, напротив, сделать вывод о его «исчерпанности».

Комплексная оценка соответствия специалиста требованиям может быть выполнена по количественным значениям обобщенного критерия соответствия специалиста, который рассчитывается как сумма показателей возможностей и реализуемости:

$$O = B + P \quad (7)$$

Количественные значения обобщенного критерия соответствия специалиста соответствуют

различным градациям характеристики соответствия и применяются для принятия решения о возможности приема специалиста в организацию, о необходимости повышения его квалификации, о возможности назначения на руководящие должности и т.п. (таблица 3).

Возможные варианты принимаемых решений в зависимости от полученной характеристики соответствия специалиста приведены в таблице 4.

ЗНАЧЕНИЕ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Маргынченко П. Г.

Институт экономики, права и гуманитарных специальностей, Краснодар, Россия

Страхование является одним из компонентом информационного рынка финансовых услуг. Благодаря влиянию современных информационных технологий, страховые отношения видоизменились, тем самым произошла модернизация воспроизводственного процесса и всего рынка финансовых услуг.

Сегодня во всем мировом экономическом хозяйстве происходят глобальные изменения, связанные с новейшими технологиями. Особое место в финансовой инфраструктуре занимает

Интернет. Не осталось в стороне от этого процесса и страхование.

Интернет-страхование – это сегмент финансового рынка, экстраполирующий в процессе использования Интернет-технологий, выраженных на первом этапе в виртуальном общении клиента со страховой компанией (непосредственно через ее сайт), в дальнейшем предполагающий выбор нужного продукта страхования и в последующем текущего обслуживания и получения страхового возмещения от организации.

По ряду оценок, суммарный объем страховых премий, собранных российскими страховщиками через предоставление услуг в сети Интернет, к 2010 году может достичь 3-4% от общей суммы страховых сборов на территории России. В 2005 году компаниями, предоставляющими Интернет-услуги, собрано через Интернет 12 млн. долл. страховой премии, что не превышает 1% всех сборов на страховом рынке России.

По оценке специалистов «Группы Ренессанс Страхование», емкость рынка Интернет-страхования в России в 2006 году составила около 15.5 млн. долл.. Положительная динамика в 2007 году сохранилась и емкость рынка Интернет-страхования выросло до 19 млн. долл.

Страховые компании не только действуют самостоятельно в непростом начинании, но и объединяются в совместные Интернет-проекты.

Так, компания ОАО „РОСНО» реализовывает проект по внедрению новых компьютерных технологий по страхованию гостиничных предприятий. Отметим, что с помощью этого портала пользователь глобальной сети может выбрать наиболее подходящий ему отель и найти нужную информацию относительно пребывания в Москве, также прорабатывается возможность внедрения системы онлайн-бронирования гостиничных номеров.

Существует несколько проблем развития электронного бизнеса в области страхования:

1) нехватка специалистов. В Российской Федерации недостаточно специалистов, разбирающихся в страховании и информационных технологиях. Существует немало случаев, когда в страховых организациях один и тот же работник отвечает за Интернет и за какой-нибудь другой отдел. Для решения данной проблемы страховым организациям нужно дополнительно обучать своих специалистов электронной торговле;

2) необходимо пытаться увеличивать объем продаж страховых продуктов. На сегодняшний

день не все страховые продукты могут быть проданы через мировую информационную сеть;

3) надо создать технологию прямого общения в Интернете. В страховании немаловажный момент имеет прямой контакт (во время встречи) между представителем страховой организации и клиентом. Существует ряд примеров, когда страховщик сумеет убедить клиента в необходимости страхования не только того полиса, который страхователь собирался приобрести в начале, но и еще один или несколько других продуктов;

4) требуется повышать страховую культуру населения. В нашей стране уровень страховой культуры достаточно низок. Для решения данной проблемы нужно ввести в школьную программу предмет по данной проблематике;

5) нужно повышать срок возврата инвестиций от проекта.

При существующих проблемах есть громадные выгоды, которые содержит в себе мировая информационная сеть для страховых компаний:

1) оперативное получение клиентом информации об организации – в любой момент времени человек, войдя на сайт, может узнать последние новости о компании, её финансовую отчетность и окончательно сделать выбор о покупке продукта;

2) минимальный расход на продавцов – организации не надо дополнительно платить работникам за привлечение новых клиентов, так как тот нашел их сам;

3) большой охват потенциальных клиентов – компания не может рассказать всем о своей продукции. При помощи Интернет-сайта, практически не зная, кто зашел на ее сайт, она может быть уверена – дополнительные продажи ей обеспечены;

4) неограниченное время покупки – Интернет сайты работают круглые сутки;

5) снижаются издержки – за счет использования новых каналов дистрибуции, страховой организации не надо платить за аренду, за комиссионное вознаграждение.

Конечно, не все так безоблачно выглядит в российском Интернет-страховании, но с каждым годом все больше и больше открывается сайтов в мировой информационной сети, все больше и больше компании собирают страховых премий при помощи электронной коммерции.