



▶ **ОБОРИН Матвей Сергеевич**

Доктор экономических наук,
профессор кафедры экономического
анализа и статистики

**Пермский институт (филиал)
Российского экономического
университета им. Г. В. Плеханова
614070, РФ, г. Пермь,
бул. Гагарина, 57**

Профессор кафедры менеджмента

**Пермский государственный
аграрно-технологический
университет имени академика
Д.Н. Прянишникова
614990, РФ, г. Пермь,
ул. Петропавловская, 23
E-mail: recreachin@rambler.ru**



▶ **РАЙНХАРДТ Роман Отмарович**

Кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры
дипломатии

**Московский государственный
институт международных отношений
(университет) МИД РФ
119454, РФ, г. Москва,
пр. Вернадского, 76
E-mail: don.reinhardt@mail.ru**

Ключевые слова

СТРАХОВОЙ РЫНОК
ПРЕДПРИЯТИЕ-МОНОПОЛИСТ
ОТРАСЛЕВОЙ РИСК
КРИЗИС
УБЫТОК
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
СТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ ФАКТОР

JEL classification

R11

Системообразующая роль предприятий-монополистов российского страхового рынка

Аннотация

Статья посвящена исследованию роли предприятий-монополистов страхового рынка в экономике России. Методологической базой статьи являются системный и ситуационный подходы. Страхование выступает в качестве стабилизирующего фактора отраслей, имеющих приоритетное значение для государства. Информационной базой исследования послужили материалы статистики о рынке страхования, экспертные прогнозы о перспективах и тенденциях его развития. Анализ проведен на примере лидера отраслевого страхования – АО «Атомный страховой брокер». Изучен эффект от страхования для профильных атомных предприятий. Основные результаты статьи заключаются в выявлении положительной роли моноотраслевого страховщика для экономики России, что находит выражение в снижении рисков, покрытии убытков, повышении качества антикризисного управления. Сделан вывод, что российский рынок страховых услуг имеет особенности, обусловленные специфическими проблемами социально-экономического развития страны, усилением структурных экономических рисков. Анализ показал, что усиление государственного воздействия на примере одного страховщика в отрасли является стабилизирующим фактором, положительно влияющим на другие отрасли экономики.

ВВЕДЕНИЕ

Рынок страховых услуг развитых стран является необходимым элементом экономической системы, который закономерно влияет на развитие бизнес-структур и деловую активность населения, способствует снижению рисков в тех отраслях, где это необходимо, эффективно выполняя защитную функцию. О высоком уровне развития страхования свидетельствует минимальное присутствие государства в качестве страховщика. Российский страховой рынок недостаточно сформирован в силу особенностей социально-экономического развития страны, тенденций и перспектив совершенствования финансовой системы. Цель исследования заключается в выявлении роли страховщиков-монополистов в развитии отраслей экономики, стабилизации экономической системы страны.

Задачи исследования: анализ состояния и развития российского рынка страховых услуг; характеристика значимых страховых рисков для крупных отраслевых игроков; оценка адаптации моностраховщиков к выявленным проблемам рынка на примере ОАО «Атомное страховое агентство».

Трансформационные процессы в экономике страны происходят под воздействием комплекса макроэкономических и геополитических факторов, медленного восстановления в посткризисный период. Необходима поддержка слабого роста в регионах, наличие стабилизирующих факторов, направленных на про-

зрачность и снятие отраслевых барьеров, контроль рисков, формирование условий для инвестиционной и инновационной деятельности. Опыт зарубежных стран убедительно доказывает, что развитый страховой рынок является необходимым условием обеспечения стабильности экономической системы, стимулирования бизнес-активности и снижения влияния негативных факторов внешней среды. Проблемам стабилизации экономики на основе страховых услуг посвящены труды многих зарубежных ученых: M. Brunnermeier, A. Crockett, C. Goodhart, P. Prasad, H. Shin [11]; A. Carvajal, J. Elliott [7]; M. Cihak, A. F. Tieman [8]; J. Palmer [9]; S. A. Seelig, A. Novoa [10].

Необходимо отметить, что рынок страховых услуг также подвергается влиянию негативных явлений: наблюдается обратная связь замедления экономики и сокращения оборотов страховых компаний.

СОСТОЯНИЕ И РИСКИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

В России государство выступает основным субъектом оказания страховых услуг, что является ярким отличием от стран англосаксонской модели (США, Великобритания, Канада)¹. Влияние кризисных тенденций, обусловленное глобальной экономической нестабильностью

¹ Congressional Research Service, US. The Financial Crisis Inquiry Commission: Inquiry Report. January, 2011. URL: www.fcic.gov/report; Risk Management Lessons from the Global Banking Crisis of 2008. Senior Supervisors Group. October 21, 2009.

The Systemic Role of Monopolistic Enterprises in the Russian Insurance Market

Abstract

The article discusses the role of monopolistic enterprises in the Russian insurance market. The methodological basis of the paper is the system and situational approaches aimed at assessing insurance as a stabilizing factor for industries that are of priority importance for the state. The information base of the study is the statistics on the insurance market and expert forecasts about prospects and trends in its development. The authors perform the analysis using the case of the leader in industry insurance – AO "Atomic Insurance Broker"; we also study the effect for the specialized nuclear enterprises and justify the role in the sector's economic stability. The research results demonstrate that the monoindustry insurer exerts a positive effect on the Russian economy, which results in reducing risks, covering losses and improving the quality of crisis management. We conclude that the special features of the Russian insurance market are attributed to specific problems of socio-economic development of the country and a rise in structural economic risks. Our analysis shows that, if there is a monopolistic insurer in the industry, a growing impact of the state serves as a stabilizing factor that positively affects the interrelated economic sectors.

и мировой рецессией, привело к тому, что российский рынок страховых услуг стал еще более монополизированным, закрытым для частного капитала, обострились существующие риски, связанные со структурными проблемами российской экономики. По прогнозам РА «Эксперт», рост данного сегмента экономики в ближайшие годы будет обусловлен в большей степени страхованием жизни (табл. 1).

Можно сделать вывод о стагнации большинства видов страхования для юридических лиц, что является негативным фактором в развитии экономики.

По прогнозам на 2018 г. рост страхового рынка без учета страхования жизни не превысит 2–3%, что является показателем динамики отраслевого роста.

Усиление роли государства на рынке страховых услуг признано одним из наиболее значимых рисков по опросам ведущих страховых компаний, чья доля рынка составляет около 80% (рис. 1). Риск падения рынка снизился: в 2014 г. он оценивался в 48% против 34% в 2018 г., однако вырос риск монополизации государства – 27% против 21% соответственно.

Таблица 1 – Развитие российского рынка страховых услуг, млн р.

Вид страхования	2016	2017	2018	Изменение 2016/18	
				абс.	%
Страхование жизни	215 740	330 000	430 000	214 260	199,3
Страхование от несчастных случаев и болезней	107 991	117 000	130 000	22 009	120,4
Добровольное медицинское страхование	137 816	150 000	160 000	22 184	116,1
Страхование АвтоКАСКО	170 672	160 000	155 000	-15 672	90,8
ОСАГО	234 369	220 000	220 000	-14 369	93,9
Страхование прочего имущества юридических лиц	107 486	95 000	90 000	-17 486	83,7
Страхование имущества граждан	51 444	58 000	65 000	13 556	126,4
Страховой рынок, всего	1 180 632	1 300 000	1 420 000	239 368	120,3
Страховой рынок без учета страхования жизни, всего	964 892	970 000	990 000	25 108	102,6

Составлено по: Официальный сайт агентства РА «Эксперт». Прогноз развития страхового рынка в 2018 году: отсутствие драйверов. URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/insurance_forecast_2018/; Там же. Аналитика. Будущее страхового рынка: российская карта рисков. URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/bsr_2017.

Matvey S. OBORIN

Dr. Sc. (Econ.), Professor of Economic Analysis and Statistics Dept.

Plekhanov Russian University of Economics (Perm branch)
614070, RF, Perm,
Gagarin Blvd., 57

Professor of Management Dept.

Perm State Agro-Technological University
614990, RF, Perm,
Petropavlovskaya St., 23
E-mail: recreachin@rambler.ru

Roman O. RAINKHARDT

Cand. Sc. (Econ.), Sr. Lecturer of Diplomacy Dept.

MGIMO University
119454, RF, Moscow,
Vernadskogo Ave., 76
E-mail: don.reinhardt@mail.ru

Keywords

INSURANCE MARKET
MONOPOLISTIC ENTERPRISE
INDUSTRY RISK
CRISIS
LOSS
CRISIS MANAGEMENT
STABILIZING FACTOR

JEL classification

R11

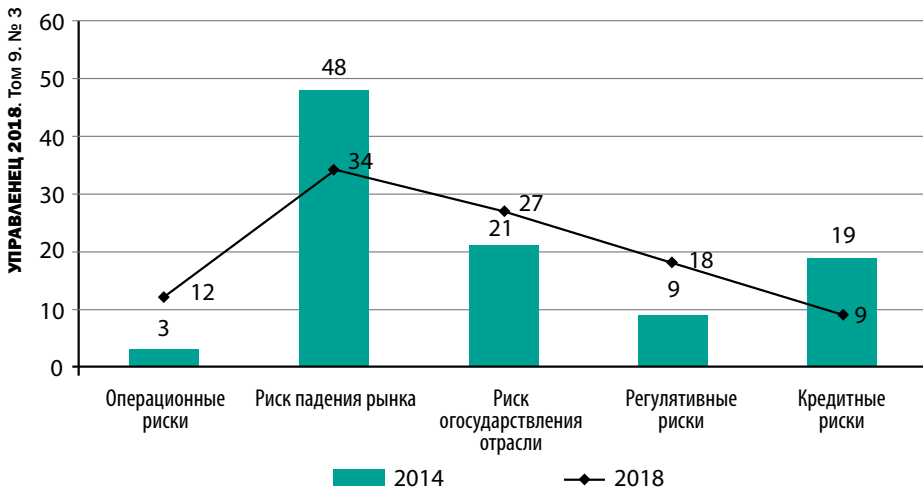


Рис. 1. Наиболее значимые риски в отрасли страхования, %

Составлено по: Официальный сайт агентства РА «Эксперт». Прогноз развития страхового рынка в 2018 году: отсутствие драйверов. URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/insurance_forecast_2018/; Там же. Аналитика. Будущее страхового рынка: российская карта рисков. URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/bsr_2017/.

Таблица 2 – SWOT-анализ страхового брокера ОАО «АСБ»

	Позитивные факторы	Негативные факторы
Внутренние факторы	S1: уникальность положения в отрасли S2: портфель услуг S3: структура пассива S4: корпоративная культура S5: научно-исследовательская деятельность	W1: оплата услуг преимущественно страховщиками W2: структура актива W3: управленческие расходы W4: отсутствие постоянных представительств за рубежом W5: раскрытие информации
Внешние факторы	O1: международная стратегия O2: новые отраслевые рынки O3: дальнейшая диверсификация портфеля услуг O4: укрепление и развитие бренда O5: участие в нормотворческой деятельности и реформировании профильных рынков	T1: неплатежеспособность контрагентов T2: негативные изменения конъюнктуры в атомной энергетике T3: изменения правовой среды регулирования мирного атома T4: посягательства на секретную информацию T5: нарушения работы банковской системы

МОНОПОЛИЗАЦИЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ В АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ: КЕЙС АО «АТОМНЫЙ СТРАХОВОЙ БРОКЕР»

Монополизация страхового рынка России отмечена некоторыми исследователями: в канале продаж страховых услуг через авиаперевозчиков монополизация приближается к 90%, в канале электронных систем бронирования (IDS/OTA) – к 80%, в канале туроператоров – к 70%, выделены видовая, нишевая и продуктовая монополия [1].

Особый интерес представляет продуктовая монополия, которая рассчитана на узкий сегмент потребителей услуг. Необходимо выявить, насколько данный вид страхования оказывает влияние на экономику, является ли стратегически целесообразным. Рассмотрим это на примере АО «Атомный страховой брокер» (АСБ).

Хозяйствующий субъект ведет отчет своей истории с 1995 г., когда он был зарегистрирован как ОАО «Атомное страховое агентство». В 2004 г. произошло переименование, в результате которого он стал известен под своим нынешним названием. В 2007 г. компания получила лицензию Федеральной службы страхового надзора (ФСФР РФ) на осуществление страховой брокерской деятельности, а годом позже (2008 г.) прошла лицензирование в Федеральной службе безопасности (ФСБ России), приобретает право на осуществление работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну.

Именно с этого момента имеет смысл рассматривать новейший и продолжающийся по настоящее время период функционирования компании.

Среднегодовой темп прироста выручки АСБ в 2010–2012 гг. составил 18,6%, что позволяет судить о его динамичном и поступательном развитии. В период 2015–2017 гг. темпы прироста снизились до 11%. Такие показатели выводят АСБ в авангард российского страхового брокерства¹.

Выбор АСБ в качестве объекта изучения на российском рынке объясняется необходимостью равняться на наиболее успешных страховых брокеров (СБ) при разработке общих принципов и стратегии развития других аналогичных структур. Исходя из этого альтернативная ориентация на иные рыночные субъекты рассматриваемого предметного поля (например, на некоторого «среднестатистического», однако репрезентативного СБ или же СБ-аутсайдера) видится методологически неоправданной.

Представим матрицу SWOT-анализа для исследуемого предприятия (табл. 2).

Первая сильная сторона АСБ (S1) – его уникальность и единственность положения в рыночной нише страхования ядерных рисков. Высокая степень специализации, «заточенность» под ядерное страхование – неоспоримое конкурентное преимущество рассматриваемой компании.

В этом смысле уместно говорить о ее позиции квазимонополиста указанной ниши брокерских услуг на страховом рынке. Вместе с тем в разрезе атомной промышленности АСБ за период своего существования стал одним из инфраструктурных элементов данной отрасли российской экономики. С учетом ограниченного числа стран, использующих атомную энергию в мирных целях, количество аналогичных структур во всем мире также невысоко. Однако даже эти хозяйствующие субъекты не вступают между собой в конкурентную борьбу ввиду отраслевой специфики, в частности стратегической важности и секретности объектов страхования².

Конкуренты АСБ (как и его зарубежных коллег в пределах соответствующих

¹ Приведенные ниже материалы имеют объективный характер и не являются рекламой.

² Было бы по меньшей мере странно, если бы риски российских АЭС страховали, например, американские компании. Как следствие, рынки ядерного страхования являются локальными (на практике – национальными, гипотетически могут быть региональными); о глобализации данного рынка в условиях современной геополитики и мироустройства, основанного на принципах суверенитета государств, в ближайшей обозримой перспективе речи идти не может. Таким образом, атомные страховые брокеры не образуют олигополий, но видятся скорее естественными монополиями в каждой отдельной стране.

рынков) представлены СБ, не являющимися монолайнерами. Что касается конкретно изучаемого АО, то, согласно его собственному заявлению, в России в настоящее время таковыми предстают: ЗАО «Страховой брокер «Сибброк», ЗАО «Страховой брокер «Малакут», ООО «Страховой брокер «ТИБОРГ», ООО «Страховой брокер «ВИЛЛИС СНГ». В целом конкурентную среду, образуемую четырьмя рыночными субъектами, которые к тому же «неспециалисты» (хотя и «широко известны в узком кругу»), едва ли можно назвать жесткой. К этому следует добавить, что входные барьеры в обозначенную нишу заведомо высоки: для «новичка» соперничать с фирмой с накопленным 23-летним опытом, обладающей высококлассной экспертизой и устойчивой положительной репутацией, крайне сложно.

Вторая детерминанта успеха (S2) – широкий спектр оказываемых услуг и выполняемых функций¹. По временным рамкам набор предлагаемых АСБ продуктов охватывает весь период договорных и метадоговорных страховых отношений. В то же время он формируется таким образом, чтобы по возможности не включать в себя ничего лишнего, иными словами, не превращать СБ-монолайнера в универсала. В соответствии с данным критерием можно с уверенностью констатировать, что исследуемая фирма – действительно не «традиционный» страховой брокер, но страховой брокер «нового типа» с расширенным функционалом.

Ранжированные доли в выручке структурных элементов портфеля услуг, оказанных АСБ страхователям – предпринятиям атомной и энергетической отрасли в 2012 г.², %: урегулирование убытков – 43; организация и проведение конкурсных процедур по закупке услуг страхования – 25; страховая экспертиза и сюрвей – 13; прочие услуги – 13; разработка программ страховой защиты – 4; страховой аудит – 1. По видам

¹ Согласно собственной информации ОАО «АСБ» компания «оказывает широкий спектр услуг, связанных с заключением и исполнением договоров страхования, в том числе: страховой аудит и экспертиза, составление карты и оценка страховых рисков, организация и проведение конкурсных процедур по закупке услуг страхования, размещение рисков на страховом и перестраховочном рынках, в том числе в части ядерных рисков, сопровождение договоров страхования, услуги по урегулированию убытков, а также иные услуги, связанные со страховой защитой имущественных интересов атомной и энергетической отрасли».

² Информация в открытом доступе наиболее полно представлена за 2012 г.

страхования выручка распределяется следующим образом, %: имущественные виды страхования – 32,1; страхование ответственности – 30,1; перестрахование – 21,2; СМР – 6,0; личные виды страхования – 5,2; страхование грузов – 3,5; сюрвей брокерский – 1,2; прочие виды страхования – 0,6.

Стоит отметить, что АСБ довольно хорошо удается сохранять и поддерживать баланс между широтой ассортимента и высоким уровнем экспертизы, компетентности в каждой из его составляющих.

Третья сила компании (S3) – структура пассивов. АСБ финансируется по большей части за счет собственных средств: капитал и резервы составляют 401 274 тыс. р., или 94,6% пассивов. В структуре капитала львиная доля приходится на нераспределенную прибыль: 401 222 тыс. р., что соответствует 99,9% пассива. Размер уставного капитала – всего 45 тыс. р., резервного – 7 тыс. р., причем данные значения не изменялись на протяжении по крайней мере (насколько позволяет судить имеющаяся в открытом доступе отчетность) последних четырех лет. Интерпретации и объяснения того, почему АСБ не увеличивает размер уставного капитала за счет нераспределенной прибыли, могут быть разными, однако с точки зрения финансовой устойчивости это не играет принципиальной роли. Стабильно высокий размер собственного капитала – свидетельство крепкого «финансового здоровья» компании.

Что касается заемных средств, то АСБ в течение рассматриваемого периода (2009–2012 гг.) вообще не имел долгосрочных обязательств. В части краткосрочных обязательств имеется лишь кредиторская задолженность (22 908 тыс. р. – 5,4% пассива), наибольший удельный вес которой приходится на расчеты по налогам и сборам (13 496 тыс. р. – 58,9% краткосрочных обязательств) и на расчеты с разными дебиторами и кредиторами (8 687 тыс. р. – 37,9%).

Задолженность перед поставщиками и подрядчиками исторически стандартно низка: в 2012 г. она была равна 725 тыс. р., что соответствует 3,2% краткосрочных обязательств. То же относится и к расчетам с покупателями и заказчиками, долгов перед которыми у АСБ по итогам 2012 г. не было вообще. Более того, компании в том же отчетном периоде удалось в полной мере выполнить свои обязательства перед персоналом,

целиком ликвидировав задолженность по оплате труда³.

Представляется, что описанная структура пассивов компании положительно отражается на ее финансовой стабильности и жизнеспособности.

Четвертая сильная сторона (S4) – развитая корпоративная культура. В качестве главной ценности, ключевого стратегического актива АСБ рассматривает свой персонал. Забота о нем, как одно из ведущих направлений внутренней корпоративной политики, проявляется не на словах, а на деле. Так, в 2012 г. компания заключила коллективный договор ДМС сотрудников с одной из крупнейших страховых компаний – ОАО «СОГАЗ», страховая сумма по которому составила более 60 млн р.

Условия труда, закрепленные во внутренних документах АСБ, полностью соответствуют нормам российского трудового законодательства и могут быть расценены как благоприятные с точки зрения методологий ведущих международных организаций (МОТ, ОЭСР и др.). Реальным подтверждением адекватности этих условий среди прочего представит и крайне низкий (фактически нулевой или стремящийся к нулю) уровень реализации социального риска, который сама компания определяет как «риск, связанный с состоянием физического, психического и социального благополучия работников ОАО «АСБ»»⁴.

Конкретно в течение всего 2012 г. среди персонала компании не было зафиксировано ни одного несчастного случая или случая производственного травматизма.

Изучаемый СБ делает акцент на привлечении исключительно высококвалифицированных и перспективных специалистов-профессионалов. Совет директоров ОАО «АСБ» представлен руководителями с высшим образованием, причем некоторые его члены имеют соответствующие дипломы не только по экономическим, управленческим и юридическим специальностям, но также по техническим. Последнее видится в каче-

³ Последняя образовалась, вероятно, в связи с неблагоприятной конъюнктурой, обусловленной мировым финансовым кризисом 2008–2009 гг. и его последствиями, что отразилось также на рынке труда (включая «кошельки работников»). Еще в предыдущем отчетном периоде (2011 г.) она составляла 25 796 тыс. р., т.е. 48,0% соответствующего показателя краткосрочных обязательств.

⁴ Один из трех основных микроэкономических рисков, идентифицируемых в рамках корпоративной системы (программы) риск-менеджмента. Об остальных двух – кредитном риске и риске ликвидности – речь пойдет ниже.

стве фактора, способствующего более эффективному взаимодействию с субъектами атомной отрасли (разговору с ними «на одном языке»), а также пониманию природы и специфики размещаемых рисков. Наличие таких специалистов «технарей» – неотъемлемая часть корпоративной культуры компании и ее очевидное конкурентное преимущество.

Пятая составляющая «истории успеха» (S5) – научно-исследовательская деятельность. Сотрудники компании являются постоянными слушателями, участниками и докладчиками семинаров, встреч, конференций, проводимых органами государственной власти, российскими и иностранными организациями, включая международные ядерные форумы¹. Знания и опыт, получаемые ими в результате участия в подобных мероприятиях, успешно применяются в повседневной работе с клиентами, значительно повышают качество оказываемых услуг.

Активное взаимодействие специалистов-практиков с представителями научно-академического сообщества также находит отражение в публикациях². Потенциал такой деятельности нельзя недооценивать.

Анализируя слабые стороны АСБ, необходимо отметить, что первой из них (W1) представляется значительная ориентация компании не на страхователей, но на страховщиков. Созданное изначально как агентство, ОАО «АСБ» по-прежнему получает большую часть вознаграждения именно от последних: в 2012 г. доля брокерских услуг страховым компаниям составила 90,3% в структуре выручки АСБ (в 2010 г. – 92%).

Безусловно, важный вклад в данный показатель вносит объем оказываемых услуг по перестрахованию, при котором страховщик первичного рынка становится клиентом-страхователем. Тем не менее тот факт, что оплата услуг производится преимущественно не предприятиями атомной отрасли, чьи интересы номинально и фактически представляет АСБ, может быть чреват возникновением конфликта интересов [6]. В то же время данное обстоятельство не позволяет от-

¹ В одном только 2012 г. эксперты АСБ приняли деятельное участие в международных форумах «АТОМЭКСПО», «АТОМТРАНС», «АтомЭко» и др.

² Регулярно публикуются труды ведущих экспертов АСБ по актуальным темам: «Ядерные риски и ответственность за ядерный ущерб», «Ядерный ущерб и гражданская ответственность», «Ядерный ущерб – страховая защита в рамках международных норм», «Особенности страхования объектов атомной энергетики России», «Защита от строительных рисков при сооружении АЭС».

нести компанию к разряду «псевдоброкеров», поскольку речь идет исключительно о денежном выражении объема предоставляемых услуг, а не об их реальном объеме, для измерения которого допустимо также использовать иные параметры (количество договоров, запросов, консультаций со страхователями и пр.)³.

К тому же характер взаиморасчетов между сторонами договора страхования в определенный момент может подразумевать оплату услуг поставщиком страховой услуги с условием ее последующей компенсации в том или ином виде. Как бы то ни было, следует констатировать, что АСБ при осуществлении своей основной деятельности в известной степени обладает чертами не только СБ, но и страхового агента.

Вторая слабость АСБ (W2) – структура его активов. Внеоборотные активы (BOA) составляют всего 1,7% (7319 тыс. р.) от общего объема активов (424 182 тыс. р.). Большая часть (83%) первого раздела активов приходится на основные средства (6080 тыс. р.). Доля нематериальных активов равна 13,7% BOA (1004 тыс. р.), что свидетельствует о пока еще относительно невысокой развитости бренда АСБ.

С точки зрения финансового анализа соблюдение «баланса в балансе» видится необходимым условием для устойчивого и гармоничного развития компании. Долгосрочные же финансовые вложения составляют лишь 175 тыс. р. (2,4% BOA).

Что касается структуры оборотных активов (OA), то она при высоких по сравнению с BOA абсолютных значениях видится вполне приемлемой. Дебиторская задолженность не столь велика (64 490 тыс. р. – 15,5% OA), при этом в 2,8 раза превышает кредиторскую задолженность. Основной объем финансовых вложений формируется на депозитных счетах (236 000 тыс. р. – 56,0% OA); денежные средства (24 799 тыс. р. – 6,0%) достаточны для грамотного и эффективного управления риском ликвидности. Таким образом, композиция OA предстает весьма убедительной, а структура и объем BOA, возможно, нуждаются в пересмотре в долгосрочной перспективе.

Третья слабая сторона (W3) – относительно высокие управленческие расходы (УР). В 2012 г. они были равны 193 191 тыс. р., что соответствует 65,2% выручки; в 2011 г. – 54,1%; в 2010 г. – 68,4%. Судя по данным за 2010–2011 гг. (в 2012 г. структура УР не детализиру-

³ Такая информация не раскрывается в публичной отчетности компании ввиду ее стратегически важного и во многом секретного характера.

ется), основная часть этого показателя (81,0 и 76,6% соответственно) направлялась на оплату труда сотрудников.

При среднесписочной численности штата 48 чел. (2012 г.) расчетная среднемесячная заработная плата превышает 200 тыс. р. С учетом системы дифференциации вознаграждения уместно предположить, что оклады и(или) гонорары руководства весьма высоки по сравнению со среднеотраслевыми (не говоря уже о средних по стране). С позиций кадровой политики это, безусловно, хорошо и привлекательно, но насколько такой размер фонда оплаты труда⁴ положительно влияет на развитие компании, вопрос открытый.

Определенным недостатком видится небольшое число представительств. При широкой географии деятельности, обусловленной спецификой размещения риска и необходимостью взаимодействия с ведущими игроками страховой отрасли, коммерческое присутствие в виде дочерних компаний, филиалов или иных форм аффилированных структур, функционирующих на регулярной основе, могло бы существенно повысить эффективность работы. Причем речь не обязательно должна идти об использовании офшорных юрисдикций (посредством SPV и пр.): в этом смысле то, что АСБ не присуща (во всяком случае, в явно выраженном виде) «офшорная романтика», скорее, его положительное качество [4].

С другой стороны, ликвидация единственного дочернего заграничного общества ЕООД «АСБ-Болгария» в 2012 г., результатом чего стало постоянное присутствие только на отечественном рынке, может показаться не вполне оправданным для такой динамичной компании, как АСБ, в современных условиях глобализации и транснационализации бизнеса.

Пятая слабая сторона (W5) – невысокий уровень раскрытия информации. По собственному заявлению, АСБ «проводит политику информационной открытости при безусловном соблюдении требований по обеспечению защиты коммерческих интересов партнеров и сведений, составляющих государственную тайну». Впрочем, если еще в 2009–2011 гг. компания предоставляла

⁴ Исходя из аксиоматического предположения о полной добросовестности исследуемой компании, не рассматриваем возможности использования ФОТ в разного рода схемах. В действительности некоторые хозяйствующие субъекты активно прибегали к подобной практике, особенно в 1990-е годы.

в режиме публичного доступа сведения, касающиеся ее основных клиентов («Росатом», «Концерн Росэнергоатом», конкретные АЭС), характера и объема оказанных им услуг, а также аналогичные материалы применительно к ключевым страховщикам-партнерам, то начиная с 2013 г. такая практика приостановлена.

Причины такого решения, на которое компания, бесспорно, имеет полное право, могут быть разными, однако его имплементация существенно осложняет проведение независимых научно-практических исследований. В данном контексте имеет смысл упомянуть и о том, что стабильное досье годовых отчетов охватывает лишь период с 2009 г., а доступная в настоящее время финансовая отчетность – с 2010 г.: это также не вполне соотносится с идеями открытости и прозрачности, затрудняет анализ динамики развития компании.

После подробного рассмотрения эндогенных факторов АСБ целесообразно тезисно обозначить ключевые возможности и угрозы, транслируемые на компанию внешней средой.

Первая возможность (O1) – разработка и внедрение комплексной международной стратегии. Для этого у АСБ, в принципе, имеются все необходимые предпосылки: широкая география деятельности, сотрудничество с ведущими иностранными перестраховщиками и др. Тем не менее отсутствие глобального измерения своей деятельности, наряду с некоторыми внутренними особенностями компании (например, W4), предстает в виде сдерживающего фактора ее развития.

Реализация международной стратегии подразумевает целый ряд взаимосвязанных мер: наращивание коммерческого присутствия за рубежом, выход на новые региональные рынки, установление контактов и укрепление партнерских отношений с коллегами и профессиональными объединениями в других странах и т.д. При должном воплощении в жизнь такая концепция способна не превратить рассматриваемый субъект в транснационального страхового брокера ТНСБ, но сделать его полноценным актором современной мировой экономики [5].

Вторая возможность (O2) заключается в выходе компании на новые отраслевые рынки. В частности, речь может идти о дальнейшей ориентации не только на атомную энергетику, но и на близкие к ней или смежные сегменты (тепловая энергетика, гидроэнергетика, нефтега-

зовый комплекс и т.п.). Естественно, такая диверсификация деятельности потребует немалых затрат, однако в случае успеха повысит устойчивость АСБ к конъюнктурным колебаниям и шокам со стороны предприятий ядерного комплекса.

Третья возможность (O3) состоит в продолжении диверсификации портфеля услуг и освоении новых страховых продуктов. В условиях меняющихся реалий на рынке страхования в целом (появление новых видов и модификаций услуг), с одной стороны, и в атомной энергетике (возникновение новых потребностей и рисков), с другой стороны, работы с «классическим страховым арсеналом» явно недостаточно¹. В этом направлении АСБ уже предпринял определенные шаги, в частности по анализу рынка страхования ответственности директоров и должностных лиц (D&O), на чем, безусловно, нельзя останавливаться.

Четвертая возможность (O4) сводится к укреплению и развитию бренда АСБ как на российском, так и на международном рынке. Маркетинговые и рекламные кампании, нацеленные на повышение уровня его узнаваемости, в конечном итоге способны привести и к капитализации деловой репутации, что может позитивно отразиться и конструктивно повлиять на W2. Конечно, утверждения о том, что АСБ и так имеет высокую репутацию в среде специалистов и не нуждается в дополнительной «раскрутке», не лишены оснований. В то же время предела совершенству, как известно, нет.

Пятой возможностью (O5) видится участие представителей АСБ в нормотворческой деятельности и реформировании системы государственного регулирования страхования ядерных рисков, а также отечественного рынка страховых брокерских услуг. Широкие компетенции и глубокое понимание «изнутри» специфики указанных рынков юристами и другими сотрудниками компании могут оказаться востребованными и полезными при разработке и обсуждении профильных законопроектов. Помимо повышения престижа АСБ (связь с O4) данная работа (включение профессионалов в установление «правил игры») может принести пользу и другим участникам рынка, способствуя более эффективному функционированию рыночных механизмов в целом [3].

¹ В соответствии с мудрым замечанием Л. Кэрролла, «чтобы оставаться на том же месте, нужно бежать со всех ног, а чтобы попасть в другое место, нужно бежать вдвое быстрее» («Алиса в Зазеркалье», 1871 г.).

В плане угроз, как и у большинства СБ, на первом месте (T1) – кредитный риск², более конкретно – риск невыполнения обязательств со стороны контрагентов. Основная часть клиентов АСБ – предприятия атомной энергетики, т.е. стратегически важной отрасли. Исходя из этого при возникновении у них финансовых затруднений, в принципе, допустимо рассчитывать на поддержку со стороны государства. Вопрос состоит в том, будет ли такая поддержка распространяться на покрытие задолженности перед компанией и займет ли государство сторону последней в случае имущественного спора между участниками договора об оказании брокерских услуг.

То же, однако в меньшей степени, относится и к страховщикам – партнерам АСБ, среди которых также немало крупных и сильных рыночных игроков. Компания старается активно управлять указанным риском и по возможности минимизировать его, используя для этого, в частности, договоры поручительства с третьими лицами³, что, впрочем, не может полностью искоренить рассматриваемую угрозу.

Вторая угроза (T2) – негативные изменения конъюнктуры в российской атомной энергетике. В силу того что АСБ во многом «завязан» на данной отрасли, ее отрицательная динамика способна серьезно подорвать финансовое положение компании. До тех пор пока этот сегмент является основным в структуре выручки АСБ (главный источник дохода до имплементации стратегии O2, которая возможна лишь в средне- или долгосрочной перспективе), настоящая угроза предстает в виде одной из самых существенных опасностей для АСБ.

Третьей угрозой (T3) представляются возможные изменения в законодательстве и государственном регулировании мирного атома. Имеющиеся недостатки правовой базы в рассматриваемой области (см.: [5]) могут со временем дать уполномоченным органам стимул к ее кардинальному пересмотру. При худшем сценарии в новой системе может вовсе не оказаться места для компании как частной коммерческой структуры, нынешние функции которой регулятор гипотетически способен целиком возло-

² В терминах самой компании: «риск потерь, связанный с невыполнением контрагентами (банками и иными финансовыми учреждениями, любыми заемщиками) своих договорных обязательств».

³ Пример: три договора, в рамках которых в 2012 г. ОАО «АСБ» выступало кредитором, ООО «Гора девелопмент» – должником, ООО «Стандарт» – поручителем.

жить на государственную корпорацию, бюджетное учреждение и т.п. Вместе с тем даже не столь радикальные меры, трансформирующие правовое поле, потенциально опасны для АСБ и сопряжены с немалыми материальными и нематериальными затратами на адаптацию к ним.

Четвертую угрозу (Т4) допустимо определить как посягательства на секретную информацию и сведения, составляющие государственную тайну, с которыми по роду своей деятельности приходится работать (хранить, обрабатывать, передавать и т.д.) АСБ. В связи с этим компания вполне может стать мишенью не только для коммерческой разведки, но и для определенных иностранных государственных служб. Достаточно сказать, что реализация данной угрозы повлечет поистине катастрофические последствия не только для АСБ, но и для национальной безопасности Российской Федерации.

Наконец, пятая угроза (Т5) – нарушения функционирования банковской системы, вплоть до ее краха при наихудшем сценарии. С учетом значительного объема денежных средств, размещенных на депозитных и расчетных счетах (сравни W2), любые перебои в работе обслуживающих АСБ банков чреват серьезным ухудшением его финансового положения¹.

Выводы из проведенного анализа очевидны: компании следует делать упор на S1–S5, по возможности устранять W1–W5, эффективно использовать O1–O5 и стремиться к нивелированию T1–T2.

ВЛИЯНИЕ МОНОСТРАХОВЩИКА НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

Рассмотрим влияние исследуемой компании на рынок страховых услуг и экономику нашей страны (рис. 2).

¹ Не говоря уже о ситуациях масштабных банковских кризисов (в России – 1998 г.). Сама компания фактически рассматривает их как реализацию риска ликвидности, который понимает как «риск отсутствия необходимых денежных средств для выполнения обязательств перед бюджетом и внешними контрагентами в срок, риск изменения условий кредитования или прямого инвестирования».

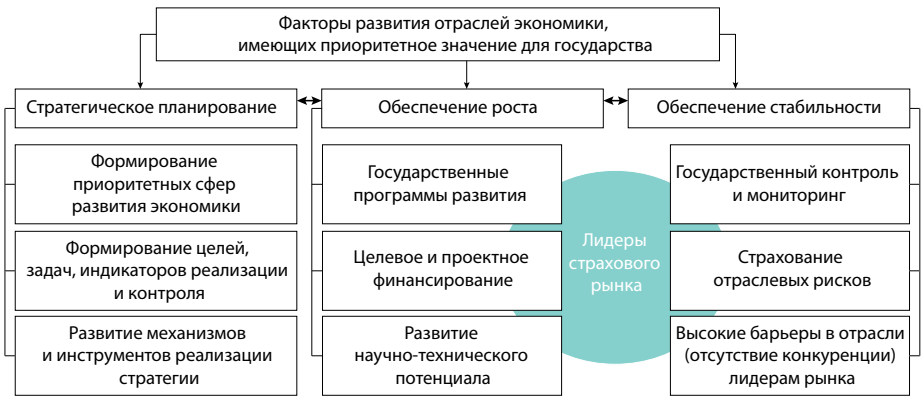


Рис. 2. Место лидирующих компаний рынка страховых услуг в развитии экономики России

Лидирующие компании, к которым относится АО «Атомный страховой брокер», оказывают влияние на экономику России по следующим причинам: сокращают высокие убытки субъектов отрасли; активно участвуют в научно-технических отраслевых разработках; способствуют синергии управленческих, финансовых и экономических технологий; развивают антикризисное управление субъектов отрасли. На рис. 2 подчеркнута двойное влияние моностраховщика на обеспечение не только роста, но и стабильности отрасли, что характерно лишь для приоритетных отраслей России.

Можно сделать вывод, что монополисты страхового рынка в равной мере способствуют обеспечению стабильности и роста тех отраслей, риски которых они страхуют [2].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Российский страховой рынок в данный период подвержен негативному влиянию макроэкономических факторов, которые способствуют стагнации и усилению основных рисков, связанных с ростом доли государства и падением оборота, что в целом соответствует динамике развивающихся государств. Недостаточная зрелость финансовой системы и необходимость вертикального регулирования страховых услуг усугубляют сложившийся разрыв с развитыми странами. Однако необходимо отметить, что специфика российской экономики и стратегии государственного развития

имеет ряд положительных черт, которые относятся в первую очередь к роли страховых компаний в обеспечении роста и стабилизации приоритетных отраслей.

Первый аспект заключается в синергии отраслевых интересов и усилении антикризисного управления, в котором страховая компания играет роль локомотива, привнося свои управленческие технологии, а также систему отслеживания потенциальных угроз. Страховая компания-монополист становится практически отраслевым субъектом, обладающим особыми целями и задачами.

Второе направление заключается в выполнении собственно защитной страховой функции, реализация которой составляет 43% оборота изучаемой компании. Сложность положения компаний, сосредоточенных в одном рыночном сегменте, заключается в том, что они сами подвержены риску в силу своей моноспециализации.

Создание монопольных страховых компаний является необходимым условием развития приоритетных отраслей экономики России, фактором стабильности финансовой системы. ■

Источники

1. Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Современные особенности монополии на страховом рынке в Российской Федерации // Современная конкуренция. 2015. №9. С. 15–26.
2. Гварлиани Т.Е., Оборин М.С., Сарян А.А. Проблемы формирования бюджетных расходов в условиях дефицита бюджета // Сервис plus. 2017. Т. 11. №4. С. 65–77.
3. Оборин М.С., Данилова Ю.С. Анализ страхового рынка в России // Финансовая архитектура и перспективы развития глобальной финансовой системы: сб. тез. Междунар. науч.-практ. конф. Симферополь: КФУ им. В.И. Вернадского, 2017. С. 239–242.
4. Райнхардт Р.О. Офшоры: «острова сокровищ» или геополитические ловушки? // Финансовый бизнес. 2013. №4. С. 57–60.
5. Райнхардт Р.О., Матвеева И.Ю. Ядерное страхование и «страховая дипломатия» // Страховое дело. 2013. №4-5. С. 93–98.
6. Ядерное страхование и проблемы возмещения ядерного ущерба / М.Е. Амелина, Э.Г. Гулиев, А.И. Иойрыш и др. М.: ИздАТ, 2007.
7. Carvajal A., Elliott J. Strengths and Weaknesses in Securities Market Regulation: A Global Analysis // IMF Working Paper 07/259. International Monetary Fund, 2014.
8. Cihak M., Tieman A.F. The Quality of Financial Sector Regulation and Supervision around the World // IMF Working Paper 08/190. International Monetary Fund, 2012.
9. Palmer J. Can We Enhance Financial Stability on a Foundation of Weak Financial Supervision? // Revista de Estabilidad Financiera. 2009. No. 17.
10. Seelig S.A., Novoa A. Governance Practices at Financial Regulatory and Supervisory Agencies // IMF Working Paper 09/135. International Monetary Fund, 2009.
11. The Fundamental Principles of Financial Regulation / M. Brunnermeier, A. Crockett, C. Goodhart et al. L.: Centre for Economic Policy Research, 2009.

References

1. Bryzgalov D.V., Tsyganov A.A. Sovremennye osobennosti monopolii na strakhovom rynke v Rossiyskoy Federatsii [Modern Peculiarities of a Monopoly in the Insurance Market in the Russian Federation]. *Sovremennaya konkurentsia – Modern Competition*, 2015, no. 9, pp. 15–26.
2. Gvarliani T.E., Oborin M.S., Saryan A.A. Problemy formirovaniya byudzhetykh raskhodov v usloviyakh defitsita byudzheta [Problems of Forming Budget Expenditures in Conditions of Budget Deficit]. *Servis Plus*, 2017, vol. 11, no. 4, pp. 65–77.
3. Oborin M.S., Danilova Yu.S. [Analysis of the Insurance Market in Russia]. *Finansovaya arkhitektonika i perspektivy razvitiya global'noy finansovoy sistemy: sb. tez. Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* [Financial Architecture and Prospects for the Development of the Global Financial System: Proc. of Int. sci. pract. conf.]. Simferopol: KFU im. V.I. Vernadskogo, 2017. Pp. 239–242.
4. Raynkhardt R.O. Ofshory: «ostrova sokrovishch» ili geopoliticheskie lovushki? [Offshore: “Treasure Islands” or Geopolitical Traps?]. *Finansoviy biznes – Financial Business*, 2013, no. 4, pp. 57–60.
5. Raynkhardt R.O., Matveeva I.Yu. Yadernoe strakhovanie i «strakhovaya diplomatiya» [Nuclear Insurance and “Insurance Diplomacy”]. *Strakhovoe delo – Insurance Business*, 2013, no. 4-5, pp. 93–98.
6. Amelina M.Ye., Guliev Ye.G., Ioyrysh A.I. et al. *Yadernoe strakhovanie i problemy vozmeshcheniya yadernogo ushcherba* [Nuclear Insurance and Problems of Nuclear Damage Compensation]. Moscow: IzdAT Publ., 2007.
7. Carvajal A., Elliott J. Strengths and Weaknesses in Securities Market Regulation: A Global Analysis. *IMF Working Paper 07/259*. International Monetary Fund, 2014.
8. Cihak M., Tieman A.F. The Quality of Financial Sector Regulation and Supervision around the World. *IMF Working Paper 08/190*. International Monetary Fund, 2012.
9. Palmer J. Can We Enhance Financial Stability on a Foundation of Weak Financial Supervision? *Revista de Estabilidad Financiera*, 2009, no. 17.
10. Seelig S.A., Novoa A. Governance Practices at Financial Regulatory and Supervisory Agencies. *IMF Working Paper 09/135*. International Monetary Fund, 2009.
11. Brunnermeier M., Crockett A., Goodhart C. et al. *The Fundamental Principles of Financial Regulation*. L.: Centre for Economic Policy Research, 2009.