

Приказом Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь от 31 января 2008 г. (№ 28) журнал НОВАЯ ЭКОНОМИКА включен в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований по экономическим наукам.
Адрес нашего местонахождения в каталоге РИНЦ https://elibrary.ru/title_about.asp?id=33689
ISSN 2224-2031

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово председателя Правления ЗАО «БСБ Банк» Дубкова Сергея Витальевича 5

Роль страхового и банковского рынков в Центральной и Восточной Европе, России и Беларуси

М. А. Зайцева, Н. С. Ананенко
Международный страховой рынок и тенденции его развития 7

М. А. Зайцева, М. В. Миленин
Национальная система страхования Республики Беларусь и приоритеты ее развития 11

С. Л. Якубицкий
Особенности нового этапа экономического развития Белгосстраха накануне столетия 17

И. И. Демко, И. М. Вагнер
Роль и значение страхования в системе экономических отношений 23

М. В. Моисеенко
Страховому надзору в России 125 лет 28

А. А. Цыганов, С. В. Масленников
Развитие страхования грузоперевозок во внешнеэкономической деятельности с учетом товарной структуры и статистики по странам — партнерам России 34

К. Е. Турбина
Роль взаимного страхования в глобальной задаче обеспечения страховой защитой населения и предпринимателей 41

Инструменты страхового и банковского рынков

В. В. Доронкевич
Экспорт как важный фактор роста экономической мощи страны 47

Л. А. Белова Экспортно-кредитное страхование: сравнение основных краткосрочных страховых продуктов	56
Е. М. Шелег, Н. Н. Шульга Способы обеспечения возвратности кредитов как инструмент управления качеством кредитного портфеля банка.....	63
А. В. Скрага Эволюция страхования экспортных кредитов в европейской практике	71
Т. И. Кардаш, А. П. Кафарова Экспортное финансирование Банка развития Республики Беларусь как эффективный инструмент поддержки белорусской экономики в условиях пандемии COVID-19	77
Т. С. Галух Взаимозависимость рынка страхования и рынка ценных бумаг	83
В. П. Герасенко, О. А. Ходоренко Аудит страховой деятельности в Республике Беларусь и оценка стоимости страховой организации	87
Н. С. Ананенко Развитие государственного регулирования перестрахования в Республике Беларусь	92
L. Voytovych Tax Regulation of the Insurance System in Ukraine: Historical Aspect	97
Чжан Шолэй Развитие государственного долга и страхования облигаций в Китае.....	103
А. И. Каморник Совершенствование системы гарантирования страховых выплат по видам страхования жизни в Республике Беларусь	107
О. Ю. Красильников Страхование от коронавируса COVID-19: необходимость или уловка страховщиков.....	113
Управленческие системы в страховом и банковском бизнесе	
С. Трутнева Совершенствование системы учета и методов управления страховыми компаниями в Российской Федерации	118
R. K. Shurpenkova, O. M. Sarakhman Analysis of the Financial Status of the Insurance Company	124
Н. Н. Панков Правовая природа института ответственности банковской деятельности	129
А. В. Вериго, Д. В. Шпарун Комплексная оценка эффективности управления страховой и инвестиционной деятельностью	135
Цифровизация страхового и банковского секторов финансового рынка	
Д. В. Милош Цифровые финансовые активы как инновационный инструмент финансового рынка.....	141
Г. В. Ломонос Развитие дистанционных банковских услуг с использованием нейросетевых технологий.....	146
Л. В. Временко, Д. В. Кондратенко Цифровые технологии в страховании.....	150

Д. В. Милош	Страхование криптоактивов как перспективное направление развития страхового рынка.....	156
Д. В. Блохина, Ю. А. Тарасова	Цифровизация страхования в России	162
В. В. Николевский, Д. С. Шерстнева	Смарт-контракт как перспективная цифровая технология повышения конкурентоспособности страховых организаций	166
И. А. Кодолова, Л. М. Юсупова	Информационные технологии и их использование на финансово-кредитных рынках.....	172
А. Н. Лузгина	Международные тренды и перспективы развития рынка Insurtech в Республике Беларусь	177
Ю. В. Крупенко	Рынок страховых услуг в условиях цифровой трансформации экономики Республики Беларусь.....	186
С. А. Калайда, А. А. Фаизова, В. Г. Халин, Г. В. Чернова	Цифровизация и межсегментная финансовая конвергенция как факторы клиентоориентированной стратегии страховщика	191

Информационная безопасность и управление рисками в страховой и банковской сферах

Т. А. Везубова	Применение риск-ориентированного подхода при оценке платежеспособности страховых организаций	197
Л. С. Крутова	Финансовые инструменты управления рисками на примере внедрения экологического страхования в работу промышленных предприятий	205
Д. В. Пасиницкий	Диверсификация рисков в банковской и страховой сферах Республики Беларусь	212
О. Л. Тращенко	Страхование — метод управления банковскими рисками	217
Н. И. Арабей, В. П. Герасенко	Страхование инвестиционных рисков в Республике Беларусь.....	223
О. Н. Полинкевич	Механизм управления рисками страховых компаний в условиях циркулярной экономики.....	230
К. Р. Danylkiw, N. Y. Gembarska, N. B. Demchyshak	SWOT-analysis as a Tool for Providing Economic Security of Insurance Companies	236
Г. А. Мицкевич	Международная практика страхования кредитных рисков и формирование систем государственной поддержки экспорта.....	245

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

ПОЛОНИК Степан Степанович,

председатель редакционной коллегии,
доктор экономических наук, профессор факультета маркетинга, менеджмента, предпринимательства Белорусского национального технического университета (г. Минск)

СМОЛЯРОВА Мария Александровна,

ученый секретарь, доцент кафедры экономики и управления инновационными проектами в промышленности факультета маркетинга, менеджмента, предпринимательства Белорусского национального технического университета (г. Минск)

АДУЛО Тадеуш Иванович,

доктор философских наук, профессор, заведующий отделом философской антропологии и философии культуры Института философии НАН Беларуси (г. Минск)

БАБОСОВ Евгений Михайлович,

главный научный сотрудник отдела политической социологии Института социологии НАН Беларуси (г. Минск)

БОНДАРЬ Александр Викторович,

заслуженный работник образования, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической политики Белорусского государственного экономического университета (г. Минск)

БРОВКА Геннадий Михайлович,

кандидат педагогических наук, декан факультета технологий управления и гуманитаризации Белорусского национального технического университета (г. Минск)

ГАНУШ Геннадий Иосифович,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и права Белорусского государственного аграрно-технического университета, член-корреспондент НАН Беларуси (г. Минск)

ГЛАЗЬЕВ Сергей Юрьевич,

академик РАН, доктор экономических наук, профессор, советник президента Российской Федерации по вопросам региональной экономической интеграции (г. Москва)

КЛЮНЯ Владимир Леонидович,

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Полоцкого государственного университета (г. Новополоцк)

КНЯЗЕВ Станислав Никифорович,

доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой государственного управления Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

КОРОТКЕВИЧ Алексей Иванович,

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой банковской экономики Белорусского государственного университета (г. Минск)

КРИШТАПОВИЧ Лев Евстафьевич,

доктор философских наук, профессор, начальник научно-исследовательского отдела Белорусского государственного университета культуры и искусств (г. Минск)

ЛУКИН Сергей Владимирович,

доктор экономических наук, профессор кафедры международного менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск)

МАРУШКО Дмитрий Александрович,

кандидат экономических наук, декан факультета цифровой экономики Белорусского государственного экономического университета (г. Минск)

МЕЛЬНИК Владимир Андреевич,

доктор политических наук, профессор кафедры социальной политики и идеологии Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

НЕХОРОШЕВА Людмила Николаевна,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики промышленных предприятий Белорусского государственного экономического университета (г. Минск)

НИКИТЕНКО Петр Георгиевич,

академик, профессор, доктор экономических наук, номинант Нобелевской премии по ноосферной экономике и Китайской премии Династии Тан по устойчивому развитию (г. Минск)

ПУРС Геннадий Анатольевич,

кандидат экономических наук, директор РУП РНТЦ по ценообразованию в строительстве (г. Минск)

САМАЛЬ Сергей Александрович,

доктор экономических наук, профессор кафедры общей математики и информатики механико-математического факультета Белорусского государственного университета (г. Минск)

ТИХОНОВ Анатолий Олегович,

доктор экономических наук, профессор кафедры государственного строительства и управления Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

ШМАРЛОВСКАЯ Галина Александровна,

доктор экономических наук, профессор кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета (г. Минск)

Главный редактор:

САЕВИЧ Виктор Валентинович,

председатель совета ОО «Новая экономика» (г. Минск)

Заместитель главного редактора:

Ван Чао,

доктор экономических наук,
заместитель директора
китайско-белорусского центра экономических исследований «Один пояс, один путь»

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ЗАО «БСБ БАНК» ДУБКОВА СЕРГЕЯ ВИТАЛЬЕВИЧА

Уважаемые коллеги!

Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 г., принятая в новой редакции совместным постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 1 августа 2019 г. № 511/13, впервые обозначила субъектов финансового рынка страны, его цели, задачи и направления развития в среднесрочной перспективе.

Сегодня финансовая сфера представляет собой разнообразную по составу участников и насыщенную по формам и инструментам площадку, на которой основными игроками традиционно выступают банковская система во главе с Национальным банком Республики Беларусь, сфера страхования и группа профессиональных участников рынка ценных бумаг. Состав участников пополнился небанковским сектором, куда вошли микрофинансовые, лизинговые, форексные и иные компании.

Регулирование и координирование деятельности финансовых институтов — участников финансового рынка — постоянно находится в фокусе внимания государства. Одно время обсуждалась идея создания в Национальном банке единого центра регулирования деятельности всех участников финансового рынка, однако по ряду причин она не была реализована.

На сегодняшний момент банковский надзор, а также надзор за деятельностью небанковского сектора (микрофинансовые, лизинговые и форексные компании) возложен на Национальный банк, а контроль деятельности страховых организаций и профессиональных участников рынка ценных бумаг закреплен за Министерством финансов Республики Беларусь.

Из-за отсутствия единой методологии регулирования актуальными остаются вопросы координации деятельности участников, принадлежащих к разным сегментам финансового рынка. В условиях острой внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции субъекты финансового рынка вынуждены в той или иной мере взаимодействовать между собой. Размывание границ между участниками финансового рынка, предлагающими похожие или родственные продукты и услуги, их взаимовыгодная коллаборация стали мировым трендом.

Наверное, одним из самых ярких примеров такого взаимодействия может служить кооперация банковского и страхового сегментов финансового рынка, история взаимоотношений которых помнит и взлеты, и падения.

Так, в начале 1990-х гг. все участники страхового рынка дружно осуществляли страхование ответственности кредитополучателей за непогашение кредита. В это же время существовал еще один вид страхования — страхование риска непогашения кредита. Разница между ними заключалась в том, что в одном случае свои риски страховал кредитополучатель, а в другом — банк. Однако если у должника изначально не было намерения вернуть взятый кредит, он предпочитал приобрести страховой полис, чтобы предъявить его банку. Тот, в свою очередь, по полису пытался возместить понесенный ущерб в страховой компании, так как должника к тому моменту уже трудно было найти.

В 1994 г. Высший хозяйственный суд Республики Беларусь поставил точку в практике страхования ответственности кредитополучателя за непогашение кредита и счел такие договоры ничтожными. Многие кредиты остались необеспеченными, а банки понесли большие финан-

совые и репутационные потери. В дальнейшем страховать риски непогашения кредита было разрешено только банкам.

Такое развитие ситуации сильно отразилось на взаимодействии страховых компаний и банков. На восстановление отношений понадобилось более 10 лет.

Очередной серьезный конфликт между белорусскими банками и страховыми компаниями, который мог негативно сказаться на стабильности всей финансовой системы, возник в конце нулевых. Триггером конфликта послужило обращение в Высший хозяйственный суд страховой компании с требованием о признании ничтожной сделки с одним из банков, которая была связана со страхованием банковского риска (страхование банковской гарантии). Тогда конфликт был разрешен рабочей группой, организованной Ассоциацией белорусских банков и Белорусским союзом страховщиков.

Следует признать, что взаимодействия на уровне профессиональных ассоциаций почти всегда было недостаточно, в том числе из-за позиции своих профильных регуляторов. Но развитие банковского и страхового секторов, а также существенное изменение операционной среды и мировые тенденции требуют активизации сотрудничества. И банки, и страховые компании жизненно заинтересованы в сохранении клиентской базы, оздоровлении своих активов, что вынуждает их разрабатывать и предлагать клиентам качественные, востребованные, комфортные по цене продукты, в том числе путем организации перекрестных кросс-продаж.

В специальном выпуске журнала «Новая экономика» собраны мнения отечественных и зарубежных экспертов, представителей научной среды и практиков — специалистов банковской и страховой сфер. В научных статьях проанализировано текущее состояние страхового рынка, успехи и поражения, перспективы развития и возможные модели, инструменты взаимодействия с банками.

Надеемся, что данное издание послужит дополнительным аргументом проведения более продуманной политики взаимного обогащения двух важнейших секторов финансового рынка.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

ЗАЙЦЕВА МАРИНА АНАТОЛЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

АНАНЕНКО НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА,

кандидат экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье изучены вопросы теории и практики международного страхового рынка, рассмотрена его институциональная структура, проанализированы основные показатели, характеризующие его уровень, выявлены тенденции развития международного страхового рынка на перспективу.

The article examines the theory and practice of the international insurance market, considers its institutional structure, analyzes the main indicators characterizing its level, identifies trends in the development of the international insurance market for the future.

Страховой рынок представляет собой сложную систему, состоящую из различных звеньев, обеспечивающих связь между страховщиком и страхователем. Здесь происходит общественное признание страховой услуги. Первостепенным экономическим законом функционирования страхового рынка является закон спроса и предложения. С другой стороны, страховой рынок можно рассматривать и как особую сферу денежных отношений, где осуществляется купля-продажа специфического товара, страховая услуга (страховое покрытие), а также формируются предложение и спрос на нее.

Структурно страховой рынок может быть представлен следующим образом:

- организации, предоставляющие страховые услуги (страховщики, перестраховщики);
- потребители страховых услуг (страхователи, застрахованные лица, выгодоприобретатели);
- страховые продукты;
- профессиональные объединения страховщиков, страхователей и других субъектов страхового дела;
- надзорные и регулирующие органы и организации.

Страховые посредники (агенты, брокеры) содействуют продвижению страховых услуг от страховщика к страхователю. Важную роль играет инфраструктура страхового рынка.

В экономической литературе существуют различные подходы к классификации страхового рынка. В струк-

турном плане страховой рынок может быть представлен в следующих аспектах:

- организационно-правовом — предполагает наличие страховщиков различных организационных форм (акционерные, частные, государственные страховые организации и др.);
- территориальном — выделяют местные (региональные), национальные (внутренние), мировой (внешний) страховые рынки. Внешний рынок находится за пределами внутреннего рынка и тяготеет к смежным страховым организациям как в данном регионе, так и за его пределами. Международный страховой рынок представлен локальными рынками (рынками отдельных государств), где высок удельный вес международных страховых операций, — Нью-Йорк, Лондон, Париж, Цюрих и др. На нем формируется предложение и спрос на страховые услуги в масштабах мирового хозяйства;
- отраслевом — разграничивают рынки личного и имущественного страхования, а также страхования ответственности. В свою очередь, каждый из этих рынков можно разделить на сегменты. Например, на рынке личного страхования выделяются сегменты страхования от несчастных случаев, страхования жизни и т. д.

Кроме того, могут быть выделены рынки прямого страхования и перестрахования.

Основными показателями, характеризующими уровень развития страхового рынка, являются:

- объем страховых премий;
- объем страховых выплат, т. е. размер выполненных страховщиками обязательств по возмещению ущерба;
- размер собственных средств страховщиков и объемы сформированных страховых резервов;
- отношение страховых взносов к ВВП;
- размер страховых премий, приходящихся на душу населения (плотность страхования);
- отношение активов страховых организаций к ВВП;
- уровень выплат, т. е. отношение суммы страховых выплат к сумме страховых взносов;
- структура рынка по отраслям и формам страхования;
- концентрация рынка — доля лидеров страхового рынка в совокупной страховой премии;
- другие показатели.

Развитие рыночных отношений усиливает интеграционные процессы в страховании, способствует включению национальных страховых рынков в международное сотрудничество. Международный страховой рынок на современном этапе характеризуется рядом ключевых признаков: огромными масштабами, отсутствием географических границ, круглосуточным проведением операций, в том числе в режиме on-line через интернет, использованием валют ведущих стран, участием ведущих банков, крупнейших корпораций, финансово-кредитных институтов с высоким рейтингом, а также наличием соответствующей системы регулирования страховой деятельности.

Как уже отмечалось, международный страховой рынок концентрируется в развитых странах. Для развивающихся рынков характерен большой потенциал роста, чем для рынков развитых государств. Основными участниками международного страхового рынка являются: страховщики (их объединения, в том числе транснациональные корпорации), перестраховочные организации, финансовые конгломераты, страховые посредники (международные мегаброкеры), предприятия инфраструктуры международного страхования (объединения актуариев, сюрвейеров, профессиональных оценщиков страховых рисков и др.). Важная роль принадлежит организациям, регулирующим деятельность всех субъектов рынка в рамках международного страхового законодательства.

Как показывает международная практика, в результате слияния и приобретения страховых компаний друг другом обостряется конкуренция между ними и, как следствие, сокращается число страховщиков. Большинство страховых компаний являются членами финансовых групп, объединяющих, помимо страховщиков, также банки, пенсионные и инвестиционные фонды. Сделки, связанные с развитием банковского страхования на основе слияния банковского и страхового капитала, характерны для страховых компаний по страхова-

нию жизни. В результате сделок слияния и поглощения, связанных со взаимным проникновением страхового и банковского капиталов, формируются крупнейшие транснациональные страховые общества, обладающие активами, размер которых сравним с крупнейшими транснациональными корпорациями. Наиболее крупными компаниями являются немецкая страховая группа Allianz, голландская страховая группа Aegon, швейцарский страховщик Zurich и др.

Формирование международных мегаброкеров явилось следствием концентрации и поглощений страховщиков, а также аналогичных процессов, происходящих с клиентами страховых компаний. Начало процессу концентрации в сфере посреднической деятельности в страховании было положено в 1998 г., когда американский страховой брокер Marsh & McLennan приобрел двух английских — Sedjwicki Jonson & Higgins. В то же время другой крупнейший американский брокер — AON — приобрел в 1998 г. европейских брокеров — Alexander & Alexander, Bain Hoggi Minet и др. Причинами слияний и поглощений страховых брокеров являются необходимость уменьшения затрат, связанных с развитием бизнеса в условиях глобализации, и развитие информационных технологий, упрощающих размещение рисков.

Наряду с количественными изменениями в международной практике происходит и преобразование страховых услуг, предоставляемых страховыми брокерами страхователям. Помимо традиционных услуг по размещению страхового риска, брокеры осуществляют оценку и анализ страхового риска, услуги по управлению риском, оценке убытков и т. п.

Развитие современных технологий в области телекоммуникаций, в первую очередь интернета, оказывает значительное влияние на развитие международного страхового рынка, с одной стороны, предоставляя непосредственный доступ к потребителю, с другой — формируя спрос на появление специальных страховых услуг, способных компенсировать потенциальный ущерб, порожденный новыми рисками: несанкционированный доступ к информации о кредитных картах страхователей, с использованием которых осуществляется оплата предоставленных услуг, банковским счетам, об имуществе, принадлежащем страхователю, о состоянии его здоровья и т. п. Кроме того, потенциальные убытки могут быть связаны с поражением компьютерными вирусами клиентских сетей и серверов компаний, продающих или использующих сеть Интернет для продажи товаров и услуг.

Как показывает практика, международный страховой рынок неоднороден. Об этом свидетельствуют данные об уровне страховых взносов к ВВП, значительно дифференцирован в разрезе отдельных стран (табл. 1).

Как видно из табл. 1, в 2007—2018 гг. наибольший уровень страховых взносов по видам страхования иным, чем страхование жизни, к ВВП сложился

Таблица 1

Данные о среднем показателе уровня страховых взносов к ВВП по страхованию иному, чем страхование жизни, в разрезе стран мира за период 2007—2018 гг., %

Страна	Уровень страховых взносов к ВВП, %	Страна	Уровень страховых взносов к ВВП, %	Страна	Уровень страховых взносов к ВВП, %
Алжир	0,65	Индонезия	0,50	Сингапур	1,60
Аргентина	2,28	Иран	1,61	ЮАР	2,74
Австралия	2,87	Италия	2,23	Южная Корея	4,38
Бангладеш	0,19	Япония	2,26	Испания	2,83
Бельгия	2,70	Малайзия	1,61	Швеция	1,93
Бразилия	1,68	Мексика	1,13	Швейцария	4,32
Канада	4,05	Нидерланды	8,70	Тайвань	3,15
Китай	1,42	Нигерия	0,35	Таиланд	1,73
Колумбия	1,71	Пакистан	0,31	Турция	1,22
Египет	0,40	Филиппины	0,50	ОАЭ	1,85
Франция	3,15	Польша	1,89	Великобритания	2,74
Германия	3,53	Россия	1,12	США	4,42
Индия	0,74	Саудовская Аравия	0,99	Вьетнам	0,78

Источник: разработка авторов на основе данных МВФ, SwissReInstitute, расчетов АКРА

в Нидерландах, США и Южной Кореи, наименьшее значение данный показатель составил в Бангладеш, Пакистане и Нигерии. По данным международных информационных агентств, общий объем страховых взносов на международном страховом рынке в 2018 г. превысил 5 трлн долл. США, или 6 % от мирового ВВП. Данный рост был обеспечен увеличением страховых взносов по отдельным видам страхования в различных государствах, особенно в Китае и других развивающихся странах Азии. Так, в 2018 г. общий объем страховых взносов, аккумулируемых на страховом рынке Китая, был равен 575 млрд долл. США, что составило около 40 % от объема премий на страховом рынке США, или около 69 % от совокупных поступлений на страховом рынке Великобритании, Германии и Франции.

По оценкам экспертов, в перспективе Китай будет вносить основной вклад в рост страховых премий на международном страховом рынке как по страхованию жизни, так и по рисковому видам страхования. Прогнозируется, что в 2029 г. его доля на международном страховом рынке составит около 20 %, а к середине 2030-х гг. данная страна может стать лидером рынка.

Как свидетельствует практика, прирост страховых премий на международном страховом рынке в 2018 г. в среднем составил около 1,5 % (табл. 2). Следует отметить, что в разных странах рост страховых премий происходил неравномерно: на страховых рынках развитых государств наблюдалось замедление темпов прироста данного показателя, а на страховых рынках развивающихся государств увеличился объем заключенных договоров страхования.

Таблица 2

Данные о темпе прироста страховых взносов на международном страховом рынке в разрезе сфер страховой деятельности за 2007—2020 гг. (включая прогнозные данные), %

Период	Страховые рынки		
	разви-тые	развива-ющиеся	междуна-родные
Страхование жизни			
2008—2017	—0,7	8,1	0,6
2018	0,8	—2,0	0,2
2019—2020 (прогноз)	1,2	8,7	2,9
Страхование иное, чем страхование жизни			
2008—2017	1,7	7,7	2,2
2018	1,9	7,1	3,0
2019—2020 (прогноз)	1,8	7,0	3,0
Всего			
2008—2017	0,1	7,9	1,2
2018	1,3	2,1	1,5
2019—2020 (прогноз)	1,5	7,9	2,9

Источник: разработка авторов на основе [5]

Согласно оценкам крупнейшего международного перестраховщика — Швейцарского перестраховочного общества, — объем международного страхового рынка в 2020—2021 гг. будет увеличиваться как в сегменте страхования жизни, так и в ином, чем страхование жизни. По оценкам экспертов, в прогнозируемом

периоде ожидается увеличение объема страховых премий на 3 %. Как уже отмечалось, данный прирост может быть достигнут за счет развивающихся страховых рынков стран Азии и Китая. В 2020 г. в Китае ожидается рост страховых премий по рисковому страхованию на 9 %, а по страхованию жизни — на 11 %. Наибольшее развитие за 2018—2019 гг. в данной стране получило медицинское страхование, страховые премии по которому выросли более чем на 1000 %.

Основными тенденциями развития международного страхового рынка являются следующие:

- постоянное укрупнение страховых организаций за счет их слияния и поглощения, что в дальнейшем приводит к расширению их возможностей по страхованию;
- усиление взаимодействия страхового и банковского бизнеса, их взаимопроникновение, что ведет к созданию совместных банковских и страховых продуктов, формированию обслуживающей инфраструктуры данных объединений;
- расширение рынка перестрахования и, как следствие, усложнение видов и форм перестраховочной защиты. Внедрение в практику страхования альтернативных механизмов передачи риска (свопы, специальные облигации, передача активов третьему лицу взамен на получение периодических страховых взносов и др.);
- повышение роли самострахования и использование иных инструментов риск-менеджмента в деятельности крупнейших международных ТНК;
- формирование глобальной информационной среды для осуществления страховых операций: активное внедрение информационных технологий и интернета, что ускоряет процесс обмена данными,

упрощает процедуру заключения договора страхования, приближает страховщика к потенциальному потребителю и др.;

- увеличение в общем объеме страховых услуг доли страхования жизни и других видов личного страхования;
- сокращение доли развитых страховых рынков США и Европы в общем объеме поступлений страховых премий;
- унификация условий страхования и предлагаемых страховых продуктов на основе международных стандартов страхования.

Литература

1. Ахвледиани, Ю. Т. Страхование внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие для студентов вузов / Ю. Т. Ахвледиани. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 255 с.
2. Хоминич, И. П. Международный страховой рынок : учеб. пособие / И. П. Хоминич, Ю. Ю. Финогорова, Ю. Ю. Мягкова, О. В. Саввина. — М. : ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2014. — 100 с.
3. Мировой страховой рынок: современные тенденции развития и финансовые риски России / И. П. Хоминич [и др.] ; под ред. И. П. Хоминич. — М. : РУСАЙНС, 2018. — 410 с.
4. Страхование : учеб. пособие / под ред. М. А. Зайцевой. — Минск : БГЭУ, 2020. — 415 с.
5. SwissRe представила обзор глобального рынка страхования: в 2018 году премии превысили 5 трлн долл. США [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://forinsurer.com/news/19/07/24/37009>. — Дата доступа: 10.10.2020.

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПРИОРИТЕТЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

ЗАЙЦЕВА МАРИНА АНАТОЛЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

МИЛЕНИН МИХАИЛ ВЛАДИМИРОВИЧ,

ассистент, магистр экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрена национальная система страхования Республики Беларусь на современном этапе, ее институциональная структура и механизм регулирования страховой деятельности; определены основные направления развития национальной системы страхования на перспективу.

The article examines the national insurance system of the Republic of Belarus at the present stage, its institutional structure and the mechanism for regulating insurance activities; the main directions of the development of the national insurance system for the future are determined.

В экономике государства роль страхования чрезвычайно велика. Страховые компании выступают важнейшими институциональными инвесторами, они обеспечивают необходимый уровень социальной защиты населения, финансируют комплекс предупредительных мероприятий и др.

Образование и становление системы страхования Республики Беларусь происходили после обретения страной статуса суверенного государства. Как свидетельствует практика, в 1990 г. система государственного страхования БССР получила 775 млн руб. страховых взносов в ценах 1990 г. В структуре страхового портфеля в данный период преобладали поступления страховых взносов по видам добровольного страхования (58 %). Основными видами обязательного страхования являлись: страхование имущества колхозов и совхозов, имущества в хозяйствах граждан, пассажиров и государственного имущества, сданного в аренду. В структуре поступлений страховых взносов по видам добровольного страхования практически 89 % занимали поступления по видам долгосрочного страхования (жизни, детей, к бракосочетанию, дополнительной пенсии и др.). Удельный вес накопительных видов страхования в структуре страхового портфеля в целом составил 52 %.

Таким образом, уровень развития отечественного страхования в начале 1990-х гг. был достаточно высоким (1,8 % к ВВП), а его структура соответствовала общемировым показателям.

Формирование страхового рынка Республики Беларусь происходило в начале 1990-х гг., когда страховая деятельность в стране была монополизирована. В 1991 г. был создан орган государственного страхового надзора (Госстрахнадзор), в 1993 г. — принят Закон Республики Беларусь «О страховании». В указанный период (1993—1997 гг.) выросло количество страховых организаций — было зарегистрировано свыше 100 страховщиков негосударственной формы собственности. Большая часть страховых организаций, созданных в данный период, в дальнейшем прекратила свою деятельность в связи с неудовлетворительным финансовым состоянием.

Вследствие распада денежной системы СССР, опережающих темпов роста индекса потребительских цен по сравнению с процентными ставками по депозитам в 1-й половине 1990-х гг. страховые взносы, уплаченные гражданами по договорам долгосрочного страхования, подверглись обесценению. Это обстоятельство повлекло практически полное прекращение операций в данной сфере. В данный период было отменено обя-

зательное страхование имущества (в хозяйствах граждан, колхозов и совхозов). В результате резко сократилось количество заключенных договоров страхования, уменьшился объем страховой премии в сопоставимых ценах — 10—14 % от показателя 1990 г. В связи с этим существенно снизилось отношение страховых взносов к ВВП, в 1994 г. данный показатель достиг своего минимума (0,05 % к ВВП).

В результате стабилизации ситуации в экономике страны развивался и страховой рынок Республики Беларусь. Его стремительный рост произошел в 1999—2000 гг. и в 2004 г., в том числе и благодаря введению новых видов обязательного страхования (от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний).

Следует отметить, что даже в условиях мирового финансового кризиса в 2008—2009 гг. страховщики страны обладали большей устойчивостью по сравнению с банками, поскольку в меньшей степени оказались подвержены риску ликвидности (оттоку страховых взносов). Реализация на практике мер административного и организационного характера, направленных на стимулирование спроса на страховые услуги, способствовала устойчивому приросту страховых взносов в стране в реальном выражении. Среднегодовой рост поступлений страховых взносов в сопоставимых ценах в 2001—2010 гг. составил 114 %.

В дальнейшем белорусский страховой рынок трансформировался в связи с изменениями экономической ситуации в стране: совершенствовалось страховое законодательство, развивалась система контроля и надзора за деятельностью страховщиков, появились новые структуры на страховом рынке, вводились новые виды обязательного страхования и др.

За последние годы система страхования Республики Беларусь была существенно преобразована: расширился ассортимент страховых услуг, предлагаемых белорусскими страховщиками национальным потребителям, были повышены финансовые ресурсы страховых организаций, совершенствовалось национальное страховое законодательство, появились новые социально значимые виды страхования и др. В целом наблюдалась положительная динамика основных индикаторов, характеризующих потенциал страховой отрасли (табл.).

Как видно из приведенных данных, за последние годы в стране произошло незначительное изменение

основных показателей страхового рынка, что свидетельствует о развитии сферы страхования в целом.

В настоящее время на страховом рынке Республики Беларусь осуществляют свою деятельность государственные, полугосударственные (страховые организации, в уставных фондах которых более 50 % долей находятся в собственности Республики Беларусь и (или) ее административно-территориальных единиц), частные страховые организации. Наибольшая доля национального страхового рынка принадлежит государственным страховым организациям — более 60 % (рис. 1).



Рисунок 1. Структура рынка страхования иного, чем страхование жизни (по страховым взносам), в разрезе страховщиков Республики Беларусь за 2013—2019 гг., %
Источник: [2]

Основной объем страхового бизнеса по суммам начисленной страховой премии в стране сосредоточен в 10 страховых организациях (преимущественно государственных).

По данным Главного управления страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь, на 01.01.2020 страховой сектор включал 16 страховых организаций, в том числе 2 организации, осуществляющие виды страхования, относящиеся к страхованию жизни, и РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация». На страховом рынке присутствуют и стра-

Основные индикаторы страхового рынка Республики Беларусь за 2013—2019 гг.

Таблица

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Размер страховых взносов на душу населения, долл. США	77	75	54,5	52,3	58,3	63,5	71,3
Отношение страховых взносов к ВВП, %	1,02	0,93	0,95	1,05	1,02	1,01	1,06

Источник: [2]

ховщики с участием иностранного капитала: ЗАО «СК «Белросстрах» (Россия), ЗАО «Ингосстрах» (Россия), СБА ЗАО «Купала» (Австрия), ЗАО «СК «ЭРГО» (Германия) и др. Деятельность частных страховых компаний, страховщиков с иностранными инвестициями ограничена действующим страховым законодательством.

Крупнейшим страховщиком на отечественном страховом рынке является Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах». Оно на протяжении многих лет является лидером страхового рынка, включает 8 филиалов и 117 представительств по всей стране, что делает услуги страховщика доступными для каждого жителя Беларуси. Кроме того, страховые услуги от имени Белгосстраха оказывают ОАО «СБ «Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Банк БелВЭБ», ОАО «БПС-Сбербанк», РУП «Белпочта», РУП «Белтелеком» и др. Таким образом, действующая сеть продаж страховых услуг Белгосстраха превышает 5 тыс. точек продаж по всей территории страны. Белгосстрах предоставляет своим клиентам порядка 80 видов обязательного и добровольного страхования. Высокий экономический потенциал позволяет Белгосстраху покрывать страховой защитой высокие по стоимости риски, а система скидок делает постоянное сотрудничество с организацией выгодным для каждого клиента. Доля Белгосстраха на отечественном страховом рынке высока (более 50 %).

На национальном страховом рынке более 15 лет осуществляет свою деятельность Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». Его создание было обусловлено необходимостью формирования в стране государственной системы страхования во внешнеэкономической деятельности. Данный страховщик стал национальным экспортно-кредитным агентством, наделенным исключительным правом страхования экспортных рисков с поддержкой государства в Республике Беларусь. Основными направлениями деятельности Белэксимгаранта, которые определены Правительством Республики Беларусь, являются:

- создание совместно с другими страховщиками национальной системы страхования внешнеэкономических операций и экспортных кредитов;
- предоставление страховой защиты и поддержка национальных экспортеров товаров (работ, услуг) при осуществлении ими внешнеэкономической деятельности;
- обеспечение комплексной страховой защиты интересов инвесторов, в том числе иностранных, на территории Республики Беларусь;
- развитие делового сотрудничества с международными организациями, страховыми компаниями и банками в сфере страхования и др.

Значимая роль в современной системе страхования Республики Беларусь принадлежит страховым посредникам. Они ускоряют продвижение страховых услуг, консультируют страхователей и сопровождают

их на этапах заключения, исполнения, модификации и прекращения договоров страхования. По данным Главного управления страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь, на 01.01.2020 в стране осуществляли деятельность 29 страховых брокеров, а также страховые агенты — юридические и физические лица. Как показала практика, на рынке функционируют страховые агенты — юридические лица (175 организаций). Количество страховых агентов, выполняющих работы по гражданско-правовым договорам, составило 7449 человек. Увеличение брокерской сети способствует расширению национального страхового рынка. Основными видами страховых услуг, которые продают на рынке брокеры, являются: добровольное страхование — от несчастных случаев; транспортных средств организаций и граждан; имущества предприятий и ряд других. Перспективное направление деятельности страховых брокеров — продажи на так называемом сегменте страхового рынка «low-cost». Данный способ предусматривает предложение стандартизированных страховых продуктов низкой стоимости, а также быстрый и удобный способ получения услуги.

Действующее страховое законодательство — прежде всего Гражданский кодекс Республики Беларусь, Указ Президента Республики Беларусь от 11.05.2019 № 175 «О страховой деятельности», постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12.03.2020 № 143 «О государственной программе “Управление государственными финансами и регулирование финансового рынка” на 2020 г. и на период до 2025 г.» и др. — определяет основные положения по осуществлению страхования в стране, практику государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью, прямое участие государства в обеспечении страховой защиты имущественных интересов субъектов хозяйствования и т. п. Вместе с тем в национальной практике существуют особенности регулирования страхования:

- обязательные виды страхования вправе осуществлять государственные страховые организации и страховщики с долей государства более 50 % (Белгосстрах, Белэксимгарант, ЗАО «Промтрансинвест», ЗАО «ТАСК», ЗАО «Белнефтестрах», СООО «Асоба»);
- деятельность страховых организаций, страховых брокеров, созданных за пределами Республики Беларусь, без государственной регистрации в Министерстве финансов Республики Беларусь и получения лицензии на осуществление страховой деятельности является незаконной;
- частные страховщики и страховые компании с иностранными инвестициями не имеют доступа в сегменте обязательного страхования и др.

Национальное страховое законодательство предусматривает повышение уровня капитализации страхового рынка страны. За ряд последних лет были установлены новые требования к минимальному размеру уставных капиталов страховщиков, увеличены размеры

уставных фондов государственных страховых организаций из средств республиканского бюджета. По данным Главного управления страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь, на 01.01.2020 совокупный собственный капитал страховых организаций страны составил 1639,5 млн руб. (783,9 млн долл. США). Совокупные активы страховщиков составили 3884,9 млн руб. (1857,6 млн долл. США). Общая сумма страховых резервов, сформированных национальными страховыми организациями на 01.01.2020, составила 1839,5 млн руб. (879,6 млн долл. США).

Национальная страховая практика подтверждает, что за последние годы в основном наблюдался рост поступлений страховых взносов в сегменте страхования жизни (рис. 2).



Рисунок 2. Страховые взносы на страховом рынке Республики Беларусь по страхованию жизни и страхованию иному, чем страхование жизни, за 2013—2019 гг., %
Источник: [2]

В 2019 г. в республике объем собранных страховщиками взносов по страхованию жизни увеличился, несмотря на незначительное количество действующих на данном сегменте рынка страховых организаций.

В общем объеме поступлений страховых премий на страховом рынке Республики Беларусь наметилась тенденция к увеличению доли добровольных видов страховой защиты. Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых взносов в 2019 г. составил 61,3 %. В структуре страховых взносов по добровольным видам страхования на долю личного страхования приходилось 42,3 %, имущественного — 51 %, страхования ответственности — 5,2 %, комплексного страхования — 1,5 % (рис. 3).

Как видно из приведенных данных, за последние годы расширилась сфера добровольного страхования, что является положительной тенденцией и свидетельствует о расширении ассортимента и повышении качества предлагаемых страховых услуг, как в системе государственного страхования, так и в частном страховом секторе.



Рисунок 3. Страховые взносы по добровольному и обязательному страхованию в Республике Беларусь за 2013—2019 гг., %

Источник: [2]

Важнейшими показателями, характеризующими уровень развития страхового рынка, являются выплаты страхового возмещения и страхового обеспечения. На страховом рынке страны за последние годы выросли суммы страховых выплат, причем наиболее значительное увеличение наблюдалось в сегменте добровольного страхования жизни (рис. 4).

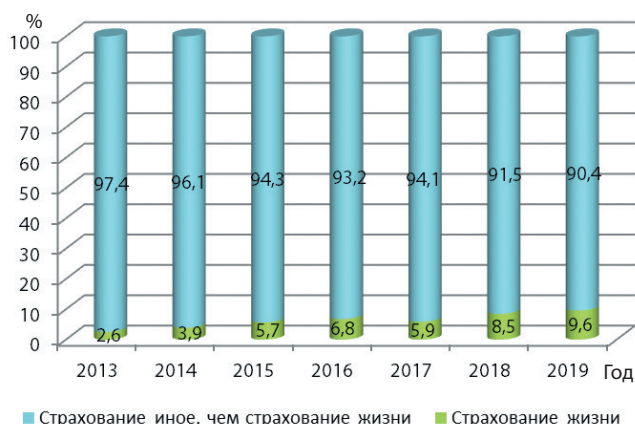


Рисунок 4. Страховые выплаты в Республике Беларусь по страхованию жизни и страхованию иному, чем страхование жизни, за 2013—2019 гг., %

Источник: [2]

Для национальной системы страхования Республики Беларусь особенно важным является формирование страхового портфеля по добровольным видам страхования путем активного взаимодействия с потенциальными страхователями. В связи с этим целесообразно расширение сферы долгосрочного страхования жизни, являющейся источником привлечения средств в экономику страны. В странах Западной Европы, например,

ресурсы страховых компаний по страхованию жизни составляют 35—50 % всех инвестиционных вложений, в США — около 1/3. В современной мировой практике на долю накопительного страхования приходится около 60 % от общего объема собранных страховых взносов. В большинстве стран Европы преобладают индивидуальные договоры страхования жизни (в среднем 70 % премий по страхованию жизни). В то же время в Польше, Словении, Швеции, Норвегии и Дании коллективные договоры страхования составляют основную долю бизнеса.

В Республике Беларусь на долю накопительного страхования жизни приходится чуть более 10 % от общего объема страховых взносов. На рынке страхования жизни в Беларуси функционируют две страховые организации — дочерняя структура Белгосстраха РДУСП «Стравита» и компания СООО «Приорлайф». В общем объеме собранных страховых взносов преобладает доля государственного страховщика (около 70 %).

На страховом рынке страны за последние годы расширилась перестраховочная деятельность. В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.11.2006 № 1463 было создано РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация». Основными задачами данной структуры являются: страховая деятельность исключительно по перестрахованию, а также контроль за заключением страховыми организациями Республики Беларусь договоров о перестраховании с иными страховщиками. В настоящее время перестраховочная деятельность в стране продолжает совершенствоваться: развивается соответствующая нормативная правовая база, усложняются виды и формы перестраховочной защиты, что положительно сказывается и на развитии страхового рынка в целом.

Перестрахование наиболее широко развито в имущественном страховании, где преобладают значительные по объемам и стоимости риски. Так, например, в общем объеме ответственности национального перестраховщика наибольший удельный вес имеет страхование имущества организаций, строительно-монтажных рисков, авиационных рисков и др. Развитие в стране обязательного страхования ответственности предопределило распространение механизма перестрахования и на данном сегменте страхового рынка. Особенно широко представлено перестрахование в страховании гражданской ответственности, в том числе по договорам страхования «Зеленая карта». В личном страховании по-прежнему сохраняются ограничения на перестрахование жизни. Вместе с тем использование перестрахования в данной сфере позволит страховщикам совершенствовать формы и виды страховой защиты и повышать ее эффективность.

Для координации деятельности страховщиков и страховых брокеров, защиты их имущественных интересов, а также для выполнения ими совместных программ в 2001 г. была создана Белорусская ассоциация

страховщиков (БАС). С 2015 г. все страховые организации республики являются членами этой структуры. Ее основные цели: координация деятельности страховщиков и страховых брокеров; представление и защита их прав и общих имущественных интересов; определение и выполнение членами ассоциации совместных программ деятельности; взаимодействие с уполномоченными государственными органами по вопросам страхования; предоставление членам объединения помощи по защите их прав и интересов и др.

В феврале 1999 г. в Республике Беларусь в связи с принятием соответствующего Указа Президента Республики Беларусь № 100 было введено на территории страны обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств и создано в связи с этим Белорусское бюро по транспортному страхованию (далее — Бюро). Бюро является некоммерческой организацией, объединяющей страховщиков, уполномоченных осуществлять обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Предметом деятельности Белорусского бюро по транспортному страхованию является: организация проведения данного вида страхования на территории Республики Беларусь, представление интересов страны в международной системе «Зеленая карта», осуществление контроля за выполнением страховщиками — членами Белорусского бюро по транспортному страхованию принятых на себя обязательств, а также осуществление расчетов в установленных законодательством случаях. Кроме того, Бюро несет обязательства по договорам страхования страховщиков — членов Бюро в случае их неплатежеспособности. С 01.07.2002 Белорусское бюро по транспортному страхованию было принято в члены Совета Бюро международной системы страхования автогражданской ответственности «Зеленая карта», а с 01.06.2007 Белорусское бюро по транспортному страхованию получило статус полного (постоянного) члена данной системы, что позволило принимать участие в работе международной системы страхования наравне с крупнейшими европейскими странами.

Как свидетельствует практика, по уровню охвата страхованием гражданской ответственности Республика Беларусь занимает лидирующие позиции среди стран, входящих в систему «Зеленая карта». Этот вид страхования является наиболее востребованным в нашей стране. За последние 10 лет количество заключенных договоров по данному виду страхования увеличилось на 47 %. В Беларуси функционирует национальная модель обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Она предусматривает различные варианты договоров, в том числе и договор комплексного внутреннего страхования, который позволяет обеспечить страховую защиту не только потерпевших в дорожно-транспортном происшествии, но и тех, кто причинил вред, чего нет в других странах.

Важнейшее значение для развития страхования в Республике Беларусь имеет механизм его государственного регулирования. Государственное регулирование страховой деятельности осуществляется Президентом Республики Беларусь, Национальным собранием Республики Беларусь, Советом Министров Республики Беларусь, Министерством финансов Республики Беларусь. Основным регулятором на страховом рынке страны выступает Главное управление страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь. Эта структура в пределах своей компетенции принимает соответствующие нормативные правовые акты; проводит государственную политику в области страховой деятельности; осуществляет государственную регистрацию страховых организаций, страховых брокеров и объединений страховщиков; выдает страховым организациям специальные разрешения (лицензии) на осуществление страховой деятельности; определяет порядок заключения договоров страхования (сострахования, перестрахования), применения страховых тарифов и др. Орган страхового надзора регулирует вопросы перестрахования, инвестирования и размещения страховыми организациями средств страховых резервов, бухгалтерский учет в страховых организациях, составление, представление и публикацию бухгалтерской отчетности страховыми организациями, страховыми брокерами и другие вопросы.

Основные направления развития страхования в Республике Беларусь на перспективу определены в Республиканской программе развития страховой деятельности, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.03.2020 № 143.

Цель развития страховой деятельности в Беларуси — построение страхового рынка, обладающего достаточным уровнем капитализации и финансовой устойчивости и способного конкурировать в условиях открытого финансового рынка. В связи с этим особенно важным является решение следующих задач:

- совершенствование действующей нормативной правовой базы;
- либерализация страховой детальности и формирование благоприятных условий функционирования для страховых организаций всех форм собственности;
- стимулирование развития видов добровольного страхования, в том числе страхования жизни и дополнительной пенсии;
- формирование современной инфраструктуры страхового рынка;
- дальнейшая автоматизация бизнес-процессов страховых организаций, а также ряд других задач.

Литература

1. Архипов, А. П. Страхование ВЭД : учебник и практикум / А. П. Архипов. — М. : КНОРУС, 2019. — 268 с.
2. Основные показатели развития страховых рынков [Электронный ресурс] // Официальный сайт Белорусской ассоциации страховщиков. — Режим доступа: <http://www.belasin.by/>. — Дата доступа: 20.11.2020.
3. О государственной программе «Управление государственными финансами и регулирование финансового рынка» на 2020 год и на период до 2025 года : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 12 марта 2020 г., №143.
4. Страхование : учебник и практикум для академического бакалавриата / И. П. Хоминич [и др.] ; под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик. — М. : Юрайт, 2018. — 437 с.
5. О страховании : Указ Президента Респ. Беларусь, 11 мая 2019 г., № 175.
6. О страховой деятельности : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 530.
7. Щербаков, В. А. Страхование : учеб. пособие / В. А. Щербаков. — М. : КНОРУС, 2021. — 320 с.

ОСОБЕННОСТИ НОВОГО ЭТАПА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЛГОССТРАХА НАКАНУНЕ СТОЛЕТИЯ

ЯКУБИЦКИЙ СЕРГЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ,
генеральный директор,
Белорусское республиканское
унитарное страховое предприятие «Белгосстрах»
(г. Минск, Беларусь)

В статье дается описание основных направлений стратегии экономического развития Белгосстраха, которая основывается на повышении эффективности и доступности страховой защиты для граждан и юридических лиц. Анализируется выполнение ключевых показателей деятельности страховой организации за 2020 г., исследуются пути дальнейшего экономического роста с учетом устоявшихся конкурентных преимуществ (широкий ассортимент страховых услуг, разветвленная региональная структура, сбытовая агентская сеть и др.) и поэтапного усиления роли информационных технологий в области страхования и урегулирования убытков. Характеризуется влияние пандемии COVID-19 на организацию работы предприятия в 2020 г., исследуется, как она отразилась на показателях страховой деятельности. На основе анализа страхового портфеля и уровня конкуренции на страховом рынке Республики Беларусь делается вывод о том, что помимо применения традиционных методов продаж в планируемом периоде потребуются внедрение новых подходов к оказанию страховых услуг, которые необходимы для обеспечения высокого качества работы и устойчивых показателей финансово-экономической деятельности в современных условиях хозяйствования.

The article describes the main directions of the economic development strategy of Belgosstrakh which is based on increasing the efficiency and availability of insurance coverage for citizens and legal entities. The analysis of the fulfillment of the key performance indicators of the insurance organization for 2020 is carried out, the ways of further economic growth are investigated taking into account the entrenched competitive advantages (a wide range of insurance services, an extensive regional structure, a sales agent network, etc.) and the gradual strengthening of the role of information technology in the field of insurance and claims settlement. The influence of the COVID-19 pandemic on the organization of the company's work in 2020 is characterized and it is investigated how the pandemic affected the indicators of insurance activity. Based on the analysis of the insurance portfolio and the level of competition in the insurance market of the Republic of Belarus it is concluded that in addition to the use of traditional sales methods in the planning period it will be necessary to introduce new approaches to the insurance services providing that are necessary to ensure high quality of work and sustainable indicators of financial and economic activity in modern economic conditions.

О ключевых показателях эффективности страховой деятельности

Ключевыми показателями эффективности деятельности руководителей страховых организаций, имущество которых находится в собственности государства, и страховых организаций, в уставных фондах которых 50 и более процентов акций (долей в уставных фондах) принадлежит государству (утверждены Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 27.12.2019 № 921 «О задачах социально-экономического развития Республики Беларусь на 2020 год»), являются:

- рентабельность финансово-хозяйственной деятельности;
- отношение темпов роста страховых взносов по всем видам страхования к темпам роста расходов на ведение дела;
- темпы роста страховых взносов по видам добровольного страхования [1].

Утвержденные данным постановлением ключевые показатели эффективности являются исчерпывающими, а показатели социально-экономического развития, устанавливаемые другими постановлениями Совета Министров Республики Беларусь и нормативными пра-

вовыми актами министерств, иных республиканских органов государственного управления, — индикативными, и должны быть направлены на достижение ключевых показателей эффективности, установленных настоящим постановлением.

Таким образом, подведение итогов работы за 2020 г. осуществляется в разрезе ключевых и индикативных показателей эффективности деятельности, которые определены бизнес-планом развития на календарный год, согласованным Министерством финансов Республики Беларусь, а именно:

1) выполнение ключевых показателей:

- показатель рентабельности финансово-хозяйственной деятельности (норматив, характеризующий эффективность финансово-хозяйственной деятельности) выполнен и составил 0,62 за январь — ноябрь 2020 г. при прогнозном значении 0,88;
- показатель отношения темпов роста страховых взносов по всем видам страхования к темпам роста расходов на ведение дела выполнен и составил 1,04 за январь — декабрь 2020 г. при прогнозном значении 1,00;
- показатель по темпам роста страховых взносов по видам добровольного страхования выполнен и составил 105,4 % за январь — декабрь 2020 г. при прогнозном значении 104,8 %;

2) выполнение индикативных показателей, направленных на достижение ключевых показателей эффективности:

- показатель отношения темпов роста производительности труда работников к темпам роста среднемесячной заработной платы выполнен и составил 1,02 за январь — декабрь 2020 г. при прогнозном значении не ниже 1,00;
- показатель по темпам роста страховых взносов по обязательным видам страхования выполнен и составил 108,5 % за январь — декабрь 2020 г. при прогнозном значении 105,5 %.

На основе результатов реализации плана мероприятий по развитию страхования в 2020 г. показатель доли Белгосстраха на страховом рынке Республики Беларусь согласно данным за январь — ноябрь 2020 г. составил 46,0 % по всем видам страхования, 73,2 % — по обязательным видам и 30,3 % — по добровольным видам страхования [2].

На новом этапе при разработке стратегии экономического развития в следующем пятилетнем периоде (2021—2025 гг.) Белгосстрах начинает применять новые показатели, характеризующие эффективность работы, такие как рост электронных договоров страхования.

Роль цифровизации страховых услуг в развитии страховой деятельности

Программой развития страховой деятельности на 2020 г. и на период до 2025 г., утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь

от 12.03.2020 № 143, определен ежегодный рост договоров страхования, заключенных в электронном виде [3].

Чтобы встроиться в современный ритм, Белгосстрах пошел по пути поступательной цифровизации. Первые и важные шаги на старте внедрения интернет-продаж уже сделаны. Соответствующие операции каждый клиент может провести в личном кабинете на официальном сайте.

Сегодня в электронном виде возможно заключение договоров страхования по четырем видам страховых услуг:

- обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств;
- обязательному медицинскому страхованию иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в Республике Беларусь;
- добровольному страхованию от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу;
- добровольному комплексному страхованию имущества и гражданской ответственности его пользователей.

За январь — декабрь 2020 г. по обязательному медицинскому страхованию (ОМС) заключено 1392 договора (3,9 % от общего количества в этом сегменте). Напомним, что одними из первых такой возможностью воспользовались иностранные туристы, посетившие нашу страну во время проведения в Минске в июне 2019 г. II Европейских игр.

Учитывая, что все больше людей самостоятельно планируют и организуют свой отдых, Белгосстрах с 1 сентября 2019 г. реализовал возможность выбора программы и заключения договоров в электронном виде по добровольному страхованию от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу. За январь — декабрь 2020 г. соответствующей услугой воспользовались уже 736 человек.

Всего за 2020 г. заключено 32 448 электронных договоров по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСГОВТС). В четвертом квартале 2020 г. их количество по отношению к первому кварталу увеличилось в 2,2 раза (до 3 500 договоров в месяц). Доля Белгосстраха в одном из самых массовых сегментов страхового рынка составила 62,0 %.

Немаловажное значение для развития дистанционного взаимодействия приобретает возможность оплаты очередных частей взносов посредством системы ЕРИП. Доля этого канала продаж возросла в два раза и составила 4,6 % в объеме добровольных видов за январь — декабрь 2020 г. (за соответствующий период 2019 г. — 2,6 %). Сумма страховых премий, переведенных таким же способом, приблизилась к 12 млн белорус. руб. (за аналогичный период 2019 г. — 6,4 млн белорус. руб.).

Особенности современного урегулирования убытков

Поколение Z (кто родился после 1996 г.) отличается высоким уровнем цифрового потребления, поэтому взаимодействие с ним имеет свои особенности.

Современный человек стремится больше общаться через интернет. В связи с этим Белгосстрах видит смысл развивать не только электронные продажи, но и онлайн-урегулирование. Для нас это новая задача, которую мы хотим реализовать с учетом наработанного опыта. Тем более что бизнес-процессы оптимизировались и совершенствовались — соответствующий долгосрочный проект реализуется с 2012 г. и выйдет на финишную прямую уже к началу 2021 г.

В настоящее время процесс урегулирования убытков централизован по всем основным направлениям:

- добровольное медицинское страхование — на уровне семи региональных колл-центров;
- обязательное и добровольное транспортное страхование в Минске и Минском районе — в отдельном филиале Белгосстраха;
- добровольное личное страхование (страхование от несчастных случаев и болезней) — на уровне центрального аппарата;
- обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также добровольное страхование имущественных интересов граждан и юридических лиц — в областных центрах.

С января 2021 г. все выплаты по страхованию имущества граждан и юридических лиц в Минске будут осуществляться в соответствии с новыми современными стандартами сервисного обслуживания на базе специализированного филиала по урегулированию убытков.

Следующие шаги по оптимизации соответствующей системы Белгосстрах наметил в отношении:

- организации онлайн-систем приема заявлений при наступлении страхового события по имущественным видам, сведя к минимуму необходимость личного посещения офисов для наших клиентов и потерпевших;
- сокращения сроков выплат за счет автоматизации и унификации внутренних бизнес-процессов (за I полугодие Белгосстрах уже уменьшил время такой операции в 1,5—2,0 раза по некоторым видам страхования);
- перехода на новый уровень урегулирования убытков при повреждении домашнего имущества, а именно организации ремонта поврежденного имущества и (или) оплате фактически понесенных расходов.

Подобная практика успешно применяется на рынках других стран. Полагаем, что она будет востребована и среди наших клиентов.

Таким образом, Белгосстрах поэтапно продвигается к разграничению процессов страхования и урегулирования убытков, обеспечивая рациональный труд своего коллектива. За счет внедрения новых технологий оптимизируется количество рабочих мест. Функции работников совершенствуются, и они остаются востребованными в системе Белгосстраха. При этом техническая часть деятельности сокращается за счет автоматизации бизнес-процессов.

Влияние пандемии на страховую деятельность и экономические показатели

В 2020 г. новой реальностью для Белгосстраха стало замедление роста страховых премий на фоне начавшейся пандемии. Одной из стрессовых ситуаций оказалось сокращение туристических и транспортных потоков через границу. Количество договоров в этом

Таблица 1

Динамика количества заключенных договоров по отдельным видам страхования

Вид страхования	Количество заключенных договоров, единиц		Разница по сравнению с прошлым годом, единиц	Снижение количества договоров, раз
	Январь — декабрь 2019 г.	Январь — декабрь 2020 г.		
Обязательное медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в Республике Беларусь	92 725	35 742	—56 983	2,6
Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (пограничное и «Зеленая карта»)	379 680	146 458	—233 222	2,6
Добровольное страхование от несчастных случаев и болезней на время поездки за границу	390 303	100 775	—289 528	3,9
<i>Итого:</i>	862 708	282 975	—579 733	3,0

Источник: разработка автора

сегменте (табл. 1) снизилось в три раза (на 579,7 тыс. меньше, чем в прошлом году).

Негативно на динамике страховых взносов сказалось:

- снижение активности на рынке продаж автомобилей (по данным Белорусской автомобильной ассоциации, количество проданных машин за январь — декабрь 2020 г. (53,5 тыс.) уменьшилось к аналогичному периоду 2019 г. на 18,2 %;
- сокращение обращений граждан за медицинскими услугами (за I квартал — 217,2 тыс., за II квартал — 113,5 тыс.).

Наиболее стабильно в 2020 г. велась работа по страхованию имущества граждан. Динамика увеличения премий в данном сегменте не снижалась и оказалась выше ИПЦ (105,5 %): за январь — декабрь 2020 г. 109,0 % [4].

Следует отметить, что на этом фоне деятельность работников Белгосстраха стала напряженнее. В простых условиях трудовые коллективы обеспечивают бесперебойную и стабильную работу по заключению договоров (заключено 5,9 млн договоров) и урегулированию убытков (928,5 тыс. выплат).

Некоторые внеплановые решения, принятые по организации удаленной работы в начале пандемии, остаются актуальными и сегодня. Такая форма организации труда показала свою эффективность. В подобной практике мы видим резервы для сокращения издержек в долгосрочном периоде.

Структура страхового портфеля

Стабильность финансово-хозяйственной деятельности страховой организации напрямую связана с рентабельностью страхового портфеля (табл. 2), а меры по поддержанию его оптимальной структуры для Белгосстраха являются одной из приоритетных задач.

Сегодня лидирующие позиции по удельному весу страховых премий в валовом объеме добровольного страхования занимает транспортное страхование.

Распределение услуг по степени риска характеризует страховой портфель Белгосстраха как смешанный (умеренно устойчивый).

По данным квартальной отчетности за январь — сентябрь 2020 г. (табл. 3), доля видов со средней и невысокой степенью риска (коэффициент убыточности менее 0,5) в общей сумме заработанной премии по добровольным видам составила 40,4 %.

Продукты со степенью риска выше среднего (коэффициент убыточности от 0,5 до 0,8) занимают 24,3 % портфеля, с высокой степенью риска (коэффициент убыточности выше 0,8) — 35,3 %, в том числе с максимальной степенью (коэффициент убыточности выше 1,0) — 2,2 %.

Среди топ-10 видов добровольного страхования по сумме страховой премии половина продуктов относится к сегменту среднего и невысокого типа риска (коэффициент убыточности ниже 0,5).

Учитывая, что наиболее развивающиеся сегменты транспортного и медицинского страхования сопровождается высокая степень рисковости составляющей, тарифная политика поддерживается в умеренно жестких рамках. К демпинговым практикам как средству достижения целей по увеличению взносов Белгосстрах не прибегает.

Согласно данным, размещенным на официальном сайте Министерства финансов, за I полугодие 2020 г. доля видов страхования с повышенным типом риска (добровольное страхование транспортных средств, медицинских расходов и предпринимательских рисков) в портфеле добровольного страхования «не жизни» составляет 62,6% в целом по страховому рынку, 48,3 % — в структуре страхового портфеля Белгосстраха и 71,4 % — у иных организаций.

Таблица 2

Доля основных сегментов добровольных видов в страховом портфеле Белгосстраха

Направление добровольного страхования	Сумма взносов за январь — декабрь 2020 г., млн белорус. руб.	Доля в страховом портфеле, %		
		Январь — декабрь 2020 г.	2015 г.	Динамика (п.п.)
Транспортных средств	86,5	31,0	21,7	+9,3
Имущества граждан	70,4	25,2	34,1	—8,9
Медицинское	68,2	24,4	21,0	+3,4
Имущества юридических лиц	39,0	14,0	14,1	—0,1
Предпринимательских рисков	15,0	5,4	9,0	—3,6
<i>Итого:</i>	279,1	100,0	100,0	—

Источник: разработка автора

Таблица 3

Показатели устойчивости топ-10 видов добровольного страхования по данным квартальной отчетности за январь — сентябрь 2020 г.

Вид добровольного страхования	Начисленная премия, млн белорус. руб.	Коэффициент убыточности
Наземных транспортных средств	59,7	0,782
Имущества граждан	39,97	0,242
Медицинских расходов	35,9	0,813
Имущества юридических лиц	17,8	0,415
От несчастных случаев и заболеваний	12,95	0,502
Имущества и гражданской ответственности граждан (комплексное)	8,34	0,257
От несчастных случаев и болезней на время поездки за границу	3,18	0,243
Портативных устройств	2,19	0,730
Животных, принадлежащих гражданам	2,18	0,989
Гражданской ответственности и расходов граждан, имеющих право пользования жилыми помещениями	2,07	0,272

Источник: разработка автора

В перспективе востребованность транспортного и медицинского страхования сохранится, поэтому развитие предприятия неразрывно связано с обеспечением сбалансированности портфеля за счет еще более напряженной работы по страхованию имущества граждан и юридических лиц, а также реализации комплексных программ.

Конкуренция в страховой отрасли

В наиболее конкурентных сегментах рынка Белгосстраху удастся удерживать лидирующие позиции (табл. 4). Последние пять лет предприятию характерны большие темпы роста взносов по основным направлениям добровольного страхования.

Таблица 4

Динамика изменения страховых взносов у профильных предприятий

Направление страхования	Темпы роста страховых взносов за 5 лет (в среднегодовом исчислении), %		Изменение доли Белгосстраха на страховом рынке, %
	Белгосстрах	Другие страховые организации	
Добровольное страхование (всего)	118,6	116,9	30,3 (+ 1,7)
В том числе транспортных средств:			
	физических лиц;	130,6	102,0
юридических лиц	125,5	115,5	24,8 (+7,6)

Окончание таблицы 4

Направление страхования	Темпы роста страховых взносов за 5 лет (в среднегодовом исчислении), %		Изменение доли Белгосстраха на страховом рынке, %
	Белгосстрах	Другие страховые организации	
медицинских расходов	130,5	129,6	33,0 (+4,0)
имущества (кроме транспорта)	107,9	98,6	74,8 (+4,2)

Источник: разработка автора на основе [5; 6]

Расширение ассортиментной линейки и совершенствование действующих условий страхования

Линейка страховых продуктов Белгосстраха состоит из 75 правил добровольного страхования, в том числе в сфере страхования имущественных интересов — 44 правила, транспортного страхования — 18 правил и медицинского страхования — 13 правил.

Удерживать позиции на рынке позволяет своевременное предложение новых востребованных продуктов. За последние годы Белгосстрахом разработаны модели комплексного страхования имущества граждан и юридических лиц, приобретшие высокую популярность.

В конце 2019 г. внедрена новая уникальная услуга комплексного страхования туристов, включающая более пяти видов рисков (от несчастных случаев, от невыезда, технический ассистанс, имущества и ответственности граждан, выезжающих за границу).

В марте 2020 г. в рамках действующих правил добровольного страхования от опасных заболеваний включен риск заболевания коронавирусом. С марта по декабрь 2020 г. по этому виду заключено 33,9 тыс. договоров страхования со средним взносом 69,0 белорус. руб., произведено 4,6 тыс. страховых выплат (со средней суммой 450 белорус. руб.).

В целях улучшения потребительских свойств и повышения спроса на страховые услуги Белгосстрахом усовершенствованы условия страхования по 17 видам добровольного страхования и оптимизированы размеры страховых тарифов по 14 видам добровольного страхования за январь — сентябрь 2020 г.

Дальнейшее расширение ассортимента услуг мы связываем с развитием новых технологий и продажей корпоративных страховых продуктов.

Перспективы деятельности

Подводя итоги, необходимо остановиться на следующем: работа Белгосстраха как государственной организации направлена на увеличение роли страхования в жизни людей и деятельности предприятий. Мы постоянно стремимся к достижению поставленных экономических целей.

Накануне своего столетия Белгосстрах поступательно и уверенно продвигается к формированию такой стратегии продаж, которая позволит сохранить накопленный опыт и развивать инновации, не потеряв прямого контакта с людьми. Мы стремимся быть на связи с клиентом 24/7. Кроме того, что страховые агенты посещают граждан по месту жительства и работы, круглосуточно функционирует служба ассистанса, принимающая звонки из-за границы, растет нагрузка на операторов колл-центров, расширяются возможности единых телефонных номеров.

По нашему мнению, самое главное на новом этапе развития, несмотря на длительный путь, — сохранить стремление постоянно совершенствоваться, закладывая в основу идеологии Белгосстраха те ценности и приоритеты, которые будут повышать надежность страховой защиты для наших клиентов.

Литература

1. О задачах социально-экономического развития Республики Беларусь на 2020 год [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 27 дек. 2019 г., № 921 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

2. Отдельные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь на 1 дек. 2020 года [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь : [сайт]. — Режим доступа: <http://minfin.gov.by/supervision/stat/2020/stat/5fae6ae637a84766.html>. — Дата доступа: 15.01.2021.

3. О государственной программе «Управление государственными финансами и регулирование финансового рынка» на 2020 год и на период до 2025 года [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 12 марта 2020 г., № 143 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

4. Изменение потребительских цен в декабре 2020 года [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь : [сайт]. — Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/tseny/potrebitelckie-tseny/operativnye-dannye/izmenenie-potrebitelckikh-tsen/izmenenie-potrebitelckikh-tsen-v-dekabre-2020-g/>. — Дата доступа: 15.01.2021.

5. Структура страховых взносов и страховых выплат на 1 июля 2020 г. [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь : [сайт]. — Режим доступа: <http://minfin.gov.by/supervision/stat/2020/stat/d86e76f391d341a4.html>. — Дата доступа: 15.01.2021.

6. Структура страховых взносов и страховых выплат на 1 октября 2020 г. [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь : [сайт]. — Режим доступа: <http://minfin.gov.by/supervision/stat/2020/stat/0a1e5231373e4af7.html>. — Дата доступа: 15.01.2021.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СТРАХОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ДЕМКО ИРИНА ИВАНОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учетных технологий и налогообложения,
Университет банковского дела
(г. Львов, Украина)

ВАГНЕР ИРИНА МИХАЙЛОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учетных технологий и налогообложения,
Университет банковского дела
(г. Львов, Украина)

Исследовано страхование как элемент рыночных отношений, выступающий своеобразным механизмом поддержки экономического равновесия в стране. Рассмотрена экономическая сущность страхования, которая проявляется в его функциях. Доказано, что страхование — важный фактор стимулирования экономики, хозяйственной активности отдельных субъектов, поскольку предоставляет всем участникам равные права, возможность получить выгоду, желание рисковать, придает уверенность в развитии предпринимательской деятельности, создает новые стимулы роста производительности труда и обеспечения экономического развития. Проанализирован рынок страховых услуг в Украине. Предложены пути преодоления проблем страховых компаний на финансовом рынке Украины. Выделены основные приоритеты в процессе содействия развитию рынка страховых услуг Украины.

Insurance as an element of market relations, which acts as a kind of mechanism for maintaining economic balance in the country, has been studied. The economic essence of insurance, which is manifested in its functions, is considered. It is proved that insurance is an important factor in stimulating the economy, economic activity of individual entities, as it creates equal rights for all participants, the opportunity to benefit, the desire to take risks, gives confidence in business development, creates new incentives for productivity and economic development. The market of insurance services in Ukraine is analyzed. Ways to overcome the problems of insurance companies in the financial market of Ukraine are proposed. The main priorities in the process of promoting the development of the insurance services market of Ukraine are highlighted.

Страхование является важным элементом рыночных отношений, как товар, деньги, собственность, кредит. Мировая практика не выработала более экономичного, рационального и доступного механизма защиты интересов общества, чем страхование. Страхование ассоциируется прежде всего с компенсацией ущерба в денежной форме, а не с возмещением товарно-материальных ценностей. С развитием общества растут и риски, а соответственно, и потребность в способах защиты и инструментах ограничения риска. Хотя страхование не может полностью устранить нарушений хода воспроизводственного процесса, оно ослабляет зависимость предпринимательства от непредсказуемых негативных случаев. Можно считать, что это свое-

образный механизм поддержки экономического равновесия в стране.

Специфичность страхования как экономической категории обуславливается тремя основными признаками: случайным характером наступления разрушительного события, исключительностью нанесенного ущерба (вреда) в натуральном и денежном отношении, объективной необходимостью предупреждения и преодоления последствий указанного события и возмещения материальных или иных потерь.

Страховая защита может быть обеспечена лишь при условии, если общество имеет соответствующие средства для предупреждения и возмещения материальных потерь. Отсюда возникает объективная необходимость

выделения для этой цели части валового национального продукта, т. е. формирования страхового фонда, который представляет собой резервный запас материальных и денежных средств для обеспечения непрерывности процесса общественного воспроизводства и оказания помощи людям в случае наступления чрезвычайных событий.

Страхование — экономическая категория, которая представляет собой совокупность особых, замкнутых перераспределительных отношений между его участниками по поводу формирования за счет денежных взносов целевого страхового фонда, предназначенного для возмещения ущерба предприятию, организации, предоставления денежной помощи гражданам. С одной стороны, страхование выступает как средство защиты производства, предпринимательства, имущества, благосостояния людей, а с другой — как вид деятельности, приносящий прибыль.

Страхование имеет характерные черты, которые выделяют его из других экономических категорий:

- наличие двух сторон: страховщика и страхователя;
- целевое назначение создаваемых денежных фондов и их расходов лишь на покрытие потерь в заранее оговоренных случаях;
- замкнутость перераспределительных отношений между участниками страхования;
- временное и межтерриториальное распределение ресурсов;
- эквивалентность отношений, т. е. возвратность платежей, поскольку они предназначены для выплат сообщества страхователей.

Экономическая сущность страхования проявляется в его функциях, которые обуславливают общественное назначение данной категории. Страхование выполняет следующие основные функции:

- рисковая. Страхование связано с рисковым характером производства. В рамках действия указанной функции осуществляется перераспределение денежной формы стоимости среди участников страхования в связи с последствиями случайных страховых событий;
- предупредительная. Значительная часть перераспределительных отношений связана с функционированием предупредительных мер по уменьшению страховых рисков. Вместе с тем организация этих отношений часто зависит от уровня защищенности имущества и жизни страхователей, от наступления страхового события;
- накопительная. Долгосрочные виды страхования являются средством накопления населением средств до наступления определенного события в их жизни до окончания срока страхования.

Современные экономисты отмечают, что страхование как экономическая категория включает следующие основные элементы: рисковые обстоятельства, ситуацию риска, стоимость (оценку) объекта страхования, страховое событие, страховую сумму, страховой взнос,

страховой случай, расходы (убыток) страхователя, страховую выплату.

Страхование является важным фактором стимулирования экономики, хозяйственной активности отдельных субъектов, поскольку предоставляет всем участникам равные права, возможность получить выгоду, желание рисковать, придает уверенность в развитии предпринимательской деятельности, создает новые стимулы роста производительности труда и обеспечения экономического развития. Прежде всего страхование дает уверенность в развитии бизнеса. Ни один владелец не инвестирует свой капитал в развитие тех или иных товаров или в сферу услуг, не учитывая возможного риска потерь авансированных ресурсов. Передавая за небольшую плату ответственность за последствия рискованных событий страховщику, инвестор уверен, что в случае наступления страхового случая причиненные убытки будут возмещены.

Страхование необходимо для вновь созданных предприятий, которые еще не получили достаточно производственного потенциала и не накопили собственных ресурсов.

В современной рыночной среде предприятия нуждаются не только в возмещении убытков, связанных с уничтожением или повреждением имущества в результате природной стихии (землетрясения, наводнения, бури и т. д.), случайных событий технического и техногенного характера (пожары, аварии, взрывы и т. п.), но и в компенсации неполученной прибыли, дополнительных расходов из-за вынужденных простоев предприятий (несвоевременные поставки сырья, неплатежеспособность покупателей и другие непредвиденные обстоятельства), изменений налогового законодательства, учетной политики и т. п.

Объектом страхования все чаще становятся убытки от различных финансово-экономических (высокий уровень инфляции, колебания курсов валют и т. д.) и криминальных явлений (кражи, разбойные нападения, угон транспортных средств и т. п.).

В условиях рынка актуальным становится страхование от коммерческих, технических, правовых и политических рисков. Страхование способствует оптимизации ресурсов, направленных на организацию экономической безопасности. Оно позволяет достичь рациональной структуры средств, направляемых на предотвращение последствий стихии или других факторов, которые препятствуют деятельности того или иного лица.

Страхование считается инвестиционным сектором экономики, поскольку собранные страховые взносы используются страховщиком на инвестиционные цели. Вместе с тем субъекты хозяйствования имеют возможность направлять средства на инвестирование. Эффективным способом трансформации сбережений населения в долгосрочные инвестиции выступает страхование жизни и пенсионное страхование.

Страховые организации занимают особое место в обеспечении инвестиционного процесса. С одной сто-

роны, они сами способны выполнять функции институциональных инвесторов, мобилизуя значительную часть финансовых средств юридических и физических лиц и направляя их в разные виды инвестиций; с другой стороны, с помощью страхования можно обеспечить стимулирование инвестиционной активности отечественных и иностранных владельцев капитала путем осуществления страховых операций по видам страхования, гарантирующих инвесторам возврат вложенных средств, а во многих случаях и возмещение неполученного дохода при наступлении различных неблагоприятных событий, которые привели к потере всех или части вложенных сумм.

Страховые компании во многих странах являются важнейшими институциональными инвесторами, эффективно осуществляют размещение средств и управление активами. Страховые компании обладают значительным инвестиционным капиталом, который исполняет роль мировой подушки финансовой стабильности и безопасности экономики развитых стран.

Страховая компания — это юридически оформленная единица предпринимательской деятельности, которая берет на себя обязательство страховщика и имеет на это соответствующую лицензию.

Страховые компании на финансовом рынке, независимо от того, осуществляет она рисковое страхование или страхование жизни, включают определенные элементы: уставный капитал, гарантийный фонд, страховые резервы.

Страховые компании формируют страховые резервы для обеспечения будущих выплат страховых сумм и страхового возмещения в зависимости от видов страхования (перестрахования) в тех валютах, в которых они отвечают по обязательствам.

Основной деятельностью страховых компаний на финансовом рынке является предоставление страховых услуг как вида гражданско-правовых отношений по защите имущественных интересов граждан и юридических лиц в случае наступления страховых случаев, определенных соглашением страхования или законодательством, за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых гражданами и юридическими лицами страховых платежей (страховых взносов, страховых премий) и доходов от размещения средств этих фондов. Страховые компании для обеспечения собственных нужд могут проводить другие хозяйственные операции.

Страховые компании считаются одними из крупнейших инвестиционных институтов. Например, общая сумма инвестиций, которыми управляют страховые организации Европы, США и Японии, достигает нескольких триллионов долларов.

В Украине инвестиционные возможности страховых компаний ограничены из-за недоверия населения к долгосрочным инвестициям и небольшого набора инвестиционных инструментов. Причина прежде всего в недооценке роли и места страхования со стороны го-

сударства, потенциальных инвесторов, которые могут вкладывать капитал в создание и развитие страховых организаций, а также потребителей страховых услуг. Если в развитых странах доля страховых взносов в величине валового внутреннего продукта достигает 8—12 %, то в Украине этот показатель около 4 %.

Рынок страховых услуг в Украине является вторым по уровню капитализации среди других небанковских финансовых рынков. Общее количество страховых компаний по состоянию на 31.03.2020 составило 225 (табл.), в том числе по страхованию жизни (СК «Life») — 22 компании, по видам страхования иным, чем страхование жизни (СК «non-life»), — 203 компании; по состоянию на 31.03.2019 — 265 компаний, в том числе СК «Life» — 27 компаний, СК «non-life» — 238 компаний.

Количество страховых компаний имеет тенденцию к уменьшению. Так, на 31.03.2020, по сравнению с аналогичной датой 2019 г., количество компаний уменьшилось на 40.

Таблица

Количество страховых компаний

Страховая компания	На 31.12.2018	На 31.12.2019	На конец квартала	
			I кв. 2019 г.	I кв. 2020 г.
non-Life	251	210	238	203
Life	30	23	27	22
<i>Всего</i>	281	233	265	225

Размер валовых страховых выплат за I квартал 2020 г. составил 3 749,9 млн грн., в том числе по видам страхования иным, чем страхование жизни, — 3 603,9 млн грн. (или 96,1 %), по страхованию жизни — 146 млн грн. (или 3,9 %). Валовые страховые выплаты за I квартал 2020 г. увеличились на 13,2 % (до 3 749,9 млн грн.) по сравнению с I кварталом 2019 г., чистые страховые выплаты увеличились на 12,6 % и составили 3 659,0 млн грн.

Страховые выплаты в разрезе видов страхования за I квартал 2019—2020 гг. (объемы, структура и темпы прироста) приведены на рис. 1, 2.

Чистые страховые выплаты в I квартале 2020 г. увеличились по следующим видам страхования: автострахование — на 144,3 млн грн., медицинское страхование — 118,8 млн грн., авиационное страхование — 106,7 млн грн., страхование от огневых рисков и рисков стихийных явлений — 95,2 млн грн. При этом уменьшились чистые страховые выплаты по следующим видам: страхование от несчастных случаев — на 33,0 млн грн., страхование финансовых рисков — 29,5 млн грн., страхование имущества — 13,2 млн грн. (рис. 3).

В структуре чистых страховых выплат по состоянию на 31.03.2020 наибольший удельный вес страховых выплат приходится на следующие виды страхования:

- автострахование (КАСКО, ОСАГО, «Зеленая карта») — 1 724,6 млн грн. (или 47,1 %) (по состоя-

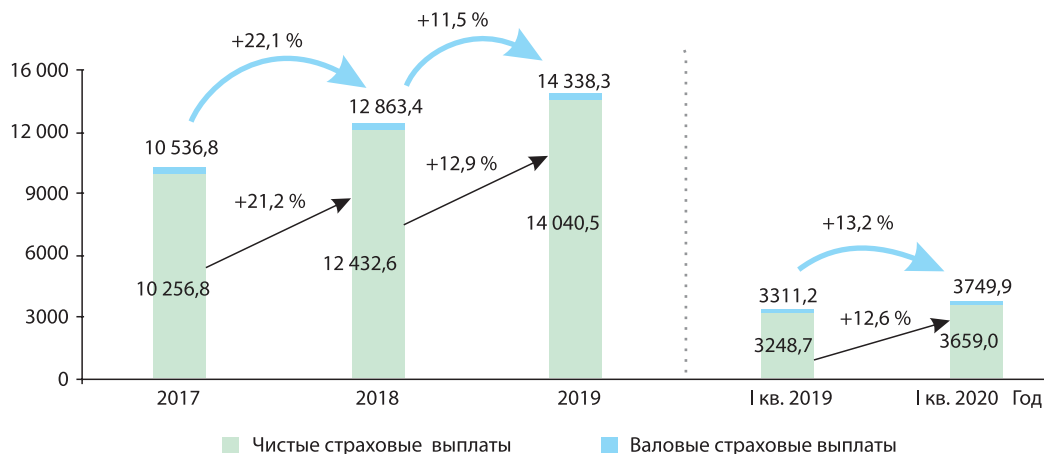


Рисунок 1. Динамика страховых выплат в 2017—2019 гг., I кв. 2020 г., млн грн.

Источник: [5]

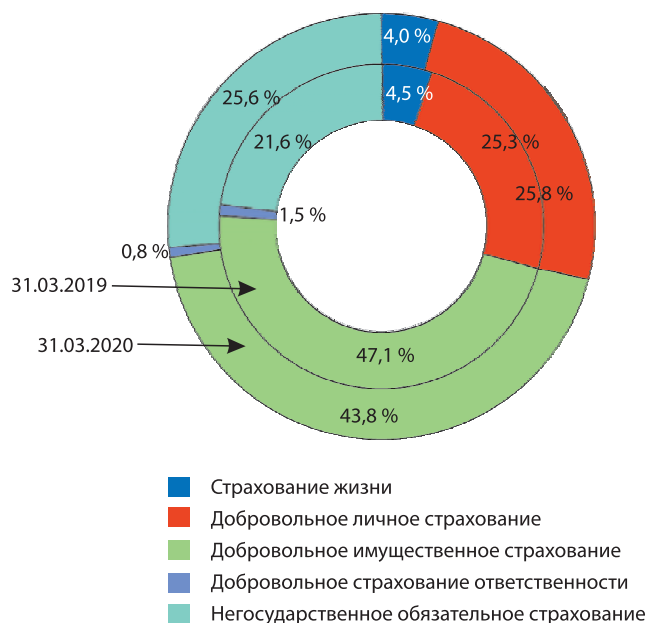
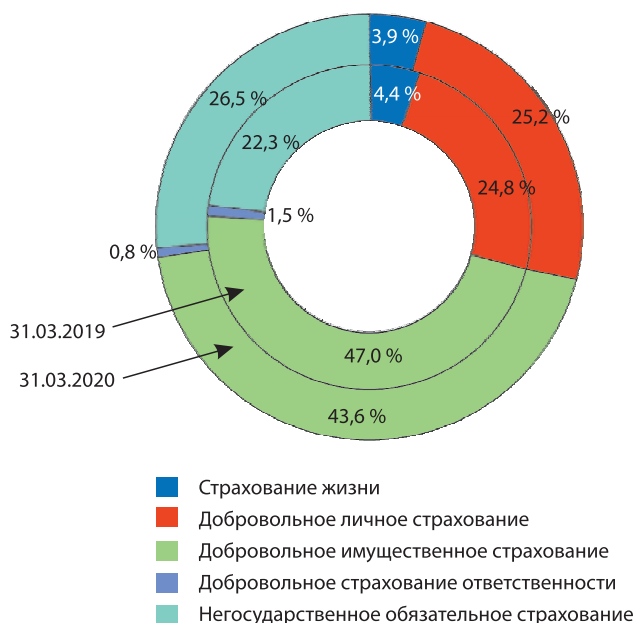


Рисунок 2. Структура валовых страховых выплат по состоянию на 31.03.2019 и 31.03.2020

Источник: [5]

Рисунок 3. Структура чистых страховых выплат по состоянию на 31.03.2019 и 31.03.2020

Источник: [5]

нию на 31.03.2019 данный показатель составил 1 580,3 млн грн. (или 48,6 %));

- медицинское страхование (непрерывное страхование здоровья) составляет 767,0 млн грн. (или 21,0 %) (по состоянию на 31.03.2019 — 648,2 млн грн. (или 20,0 %));

- страхование финансовых рисков — 372 800 000 грн. (или 10,2 %) (по состоянию на 31.03.2019 — 402,3 млн грн. (или 12,4 %));

- страхование жизни — 146,0 млн грн. (или 4,0 %) (по состоянию на 31.03.2019 — 146,2 млн грн. (или 4,5 %));

- страхование имущества — 142,2 млн грн. (или 3,9 %) (по состоянию на 31.03.2019 — 155,4 млн грн. (или 4,8 %));

- страхование от огневых рисков и рисков стихийных явлений — 136,7 млн грн. (или 3,7 %) (по состоянию на 31.03.2019 — 41,5 млн грн. (или 1,3%)).

Структура чистых страховых выплат в I квартале 2020 г. перераспределилась в пользу авиационного страхования (с 0,8 до 3,7 %), страхования от огневых рисков и рисков стихийных явлений (с 1,3 до 3,7 %), медицинского страхования (с 20,0 до 21,0 %) за счет уменьшения доли страхования финансовых рисков (с 12,4 до 10,2 %), автострахования (с 48,6 до 47,1 %), страхования от несчастных случаев (с 2,2 до 1,1 %).

Проблемы страхового рынка ведут за собой проблемы в деятельности страховых компаний на финансовом рынке, которых немало, в частности:

- недостаточное развитие страхового рынка (как рискованных видов страхования, так и страхования жизни);
- недостаточный уровень защиты прав потребителей финансовых услуг;
- чрезмерное количество страховых компаний и низкий процент реально застрахованных рисков;
- недостаточная капитализация страховых компаний и слабое развитие национального перестраховочного рынка;
- отсутствие механизмов гарантирования обязательств страховщика в случае его банкротства;
- довольно сложная процедура получения возмещения при наступлении страхового случая;
- отсутствие достоверной и полной информации о деятельности страховых компаний.

Актуальная проблема страховых компаний на финансовом рынке — отсутствие доверия населения и хозяйствующих субъектов к страховым компаниям, которое до сих пор не восстановлено полностью.

Для преодоления проблем страховых компаний на финансовом рынке Украины необходимо:

1) развивать современную инфраструктуру страхового рынка, выработать единые методические принципы организации и осуществления страхового посредничества, определить полный перечень требований к страховым брокерам, страховым агентам;

2) повысить уровень прозрачности страховых компаний и страхового рынка, создать единую базу данных страховщиков и реестры независимых посредников, организовать работу бюро страховых историй;

3) установить требования к платежеспособности страховых компаний на основе оценки рисков и качества активов страховщика;

4) обеспечить правовую основу для введения постоянного контроля за финансовой деятельностью и состоянием страховых компаний, обязав страховщиков постепенно внедрять систему управления рисками страхового портфеля в соответствии с требованиями Solvency II;

5) выработать механизмы противодействия нарушениям сроков выплат страхового возмещения и урегулирования ситуаций отказов от выплат, повышать доверие населения к страховым компаниям;

6) усилить контроль за операциями исходящего перестрахования и продолжить реформирование системы налогообложения страховщиков в целях минимизации мошеннических операций с финансовыми ресурсами.

Страхование призвано обеспечить непрерывную экономическую жизнь общества, помочь предприятиям, организациям и отдельным лицам преодолеть последствия неблагоприятных событий, вызванных любыми факторами.

Страхование обеспечивает рациональное формирование и использование средств, предназначенных

для осуществления социальных программ. Мировой опыт доказал целесообразность накопления и использования средств на социальные программы страховым методом. Такие ресурсы используются как дополнение к государственным ресурсам, направленным на финансирование образования, здравоохранения, пенсионное обеспечение и т. п. Важной задачей страхования является поддержка социальной и экономической стабильности и преодоление бедности в обществе.

На основе обзора тенденций функционирования отечественного рынка страховых услуг, а также учета наиболее острых проблем, с которыми сталкивается рынок страховых услуг Украины, приоритетами в процессе содействия его развитию могут стать:

1) стабилизация финансового положения всех субъектов экономики благодаря государственной поддержке отечественного бизнеса и повышению доходов и уровня жизни населения;

2) развитие законодательной базы страхования, которая учитывала бы современную ситуацию на рынке страховых услуг и интересы как страховщиков, так и их клиентов;

3) вывод с рынка неустойчивых и ненадежных страховых компаний, активизация роли государства в поддержке конкурентной среды на рынке страховых услуг;

4) модернизация отраслевой структуры и инфраструктуры рынка страховых услуг в соответствии с мировыми требованиями и ведущим опытом развитых стран;

5) создание современной модели эффективного управления страховыми резервами;

6) содействие дальнейшему развитию перестрахования;

7) развитие практического маркетинга и обязательная организация риск-менеджмента в страховом деле на основе подготовки соответствующих специалистов.

Литература

1. Роль страхових компаній на фінансовому ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.spilnota.net.ua/ru/article/id-2140/>.

2. Ткаченко, Н. В. Страхування [текст] : навчальний посібник / Н. В. Ткаченко. — К. : Ліра, 2007. — 376 с.

3. Пластун, В. Л. Тенденції розвитку страхових компаній в Україні та світі [текст] / В. Л. Пластун // Інноваційна економіка. — 2012. — № 8. — С. 40—46.

4. Нагайчук, Н. Г. Інвестиційний потенціал страхового ринку України / Н. Г. Нагайчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — 2014. — № 38. — С. 205—212.

5. Національна комісія, що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/>.

СТРАХОВОМУ НАДЗОРУ В РОССИИ 125 ЛЕТ

МОИСЕЕНКО МАРИНА ВАЛЕРЬЕВНА,

старший преподаватель кафедры мировой экономики
и таможенного дела Института экономики и предпринимательства,
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского —
Национальный исследовательский университет
(г. Нижний Новгород, Россия)

Статья посвящена 125-летию юбилею страхового надзора в России. Дан исторический обзор причин создания надзорного органа за страховым делом, его становления, деятельности, эволюционного развития и преемственности.

The article is devoted to the 125-th anniversary of Insurance Supervision Authorities in Russia. It provides a historical overview of the reasons for the establishment of the supervisory authority for the insurance business, its formation, activity, evolutionary development and continuity.

Высочайше утвержденное Положение о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ, подписанное 6 июня 1894 г. императором Александром III, — первый нормативный документ, благодаря которому в России с 1 июля 1894 г. возник и начал работу орган по контролю и надзору в сфере страхования [1]. Создание страхового надзора в России — результат эволюции отечественной государственности и требований гражданского общества.

Основоположники

Разработка Положения о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ была начата по инициативе министра внутренних дел графа Дмитрия Андреевича Толстого в 1885 г. Однако публично графом Толстым на правительственном уровне вопрос о введении в России надзора за деятельностью страховых обществ был поставлен спустя два года — в 1887 г. Потребность



Александр III (Миротворец)
Александрович Романов,
государь император и самодержец
Всероссийский, 1881—1894 гг.



Граф Дмитрий Андреевич Толстой,
министр внутренних дел,
1882—1889 гг.



Иван Николаевич Дурново,
статс-секретарь, действительный
тайный советник, министр
внутренних дел, 1889—1895 гг.

в страховом надзоре в стране к тому времени назрела по ряду объективных причин.

С 1786 г. — года выхода Манифеста Екатерины II «Об учреждении при Государственном Заемном Банке Страховой Экспедиции для приема оной каменных домов, заводов и фабрик» прошло уже более века. За этот период в России сформировался страховой рынок, состоявший из 19 акционерных, около 200 городских, 50 земских и 100 отраслевых учреждений и обществ. При этом системного контроля со стороны государственных органов за работой страховых контор не существовало.

В правительственные органы нарастал поток заявлений, прошений и жалоб на нарушения страховыми учреждениями и обществами условий уставов и правил страхования. Активно развивающееся гражданское общество все настойчивее требовало от правительства принятия мер по правовому регулированию, в том числе и страховой отрасли.

Кроме того, в 1885 г. надзор в виде опыта был установлен за допущенными на российский рынок иностранными обществами по страхованию жизни — американскими «Нью-Йорк» и «Эквитебль» и французским «Урбэн». К этим обществам предъявлялись повышенные требования, в том числе к капиталу и его размещению. Данные меры привели к тому, что люди стали больше доверять и предпочитать страхование в иностранных обществах, подчиненных правительственному контролю, что явилось причиной конфликта между отечественными и иностранными страховщиками.

Более того, в 1893—1894 гг. четыре страховых общества — страховое общество «Москва», страховое и транспортное общество «Россиянин», «Балтийское страховое от огня общество», страховое общество «Отечество» — ликвидировали дела по причине потери резервов и основного капитала. От этого пострадали и акционеры, и многие страхователи, не получившие возмещения за убытки от пожара.

На фоне этих процессов и возникла объективная необходимость в установлении для страховых обществ и учреждений единых финансовых и юридических требований, правил поведения на рынке и контроля за их исполнением.

Преждевременная кончина в 1889 г. графа Д. А. Толстого не позволила ему довести начатое дело до конца. В итоге страховой надзор был создан под руководством Ивана Николаевича Дурново, назначенного на пост министра внутренних дел в 1889 г. В общей сложности через семь лет законодательской работы, 6 июня 1894 г., императором Александром III было подписано долгожданное и крайне важное для развития страхового рынка Положение о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ.

Надзор поручался Страховому комитету, созданному при Хозяйственном департаменте Министерства внутренних дел и состоявшему из двух членов от Министерства внутренних дел и двух членов от Министерства финансов. Председателем Страхового комитета на-

значался руководитель Хозяйственного департамента, а делопроизводство Страхового комитета возлагалось на Страховой отдел, штат которого формировался из управляющего отделом и шести ревизоров.

Первый личный состав органа страхового надзора, или список чинов Страхового комитета и Страхового отдела, поименно приведен в табл. 1.

Таблица 1

Список чинов Страхового комитета
и Страхового отдела, 1894 г.

Страховой комитет	
Члены от Министерства внутренних дел	Председатель. Действительный статский советник Семен Григорьевич Щегловитов
	Статский советник Владимир Иванович Куницкий
Члены от Министерства финансов	Коллежский асессор Михаил Алексеевич Даниловский
	Коллежский асессор Сергей Евгеньевич Савич
Страховой отдел	
Управляющий отделом	Статский советник Михаил Александрович Остроградский
Ревизоры старшие	Надворный советник Николай Васильевич Моисеенко- Великий
	Потомственный дворянин Федор Николаевич Аделунин
Ревизоры младшие	Коллежский асессор Дмитрий Иванович Чельцов
	Коллежский асессор Николай Николаевич Шелькинг
	Коллежский секретарь Мечислав Александрович Монкевич
	Титулярный советник Максимilian Николаевич Юст

Источник: [2]

В страховом надзоре первого и последующих составов работали настоящие профессионалы. Так, член Страхового комитета Сергей Евгеньевич Савич был признанным специалистом в области актуарных расчетов. Его книга «Элементарная теория страхования жизни и трудоспособности» (первое издание датируется 1900 г.) до настоящего времени сохраняет научную и практическую ценность и является одним из лучших трудов по страховой математике. В этот год, наряду с активным развитием социального страхования, после длительной подготовительной работы произошел переход с эмеритальной на страховую пенсионную систему, в связи с чем возникла острая необходимость в практическом руководстве по проведению актуарных расчетов.

По словам С. Е. Савича, принимавшего непосредственное участие в разработке новых законов, его цель как автора состояла в том, чтобы «познакомить с теорией лиц, обязанности которых носят главным образом исполнительный характер, и дать им возможность усвоить основные понятия страхования настолько, чтобы они ясно себе представляли значение всех операций, которые они выполняют, и могли дать правильные объяснения во всех случаях и вопросах, могущих возникнуть на месте» [3].

Сергей Савич не только участвовал в разработке национального пенсионного и страхового законодательства, но и внес большой вклад в развитие профессии актуариев в международном масштабе. В 1895 г. был избран вице-президентом первого Международного конгресса актуариев в Брюсселе, на котором заложили основы профессионального объединения, известного сейчас как Международная актуарная ассоциация. С. Е. Савич был бессменным членом Страхового комитета до 1917 г., после революции вынужден был эмигрировать во Францию.

Очерки о проблемах и путях их решения, статьи аналитического характера о страховании старшего ревизора Страхового отдела действительного статского советника Николая Васильевича Моисеенко-Великого регулярно печатались в специализированных изданиях того времени. Самым значимым его трудом считается комментарий к Положению о взаимном страховании от огня, изданный в Санкт-Петербурге в 1902 г. Моисеенко-Великий имел государственные награды: являлся кавалером орденов Святого Владимира IV степени и Святой Анны II степени, а также был удостоен серебряной медали в память царствования императора Александра III.



Николай Васильевич Моисеенко-Великий,
старший ревизор Страхового отдела,
действительный статский советник

Фундаментальные обязанности

К ключевым обязанностям Страхового комитета относились вопросы, связанные с контролем за соблюдением учреждениями и обществами уставов и правил страхования, сохранностью и размещением капиталов, анализом финансовой отчетности, назначением и проведением ревизий и оценкой их результатов, рассмотрением жалоб и ходатайств, разработкой правовых и организационных аспектов страхового дела. К изменениям материального страхового права относится определение минимального размера уставного капитала в сумме 500 000 рублей серебром по каждому виду страхования, ограничение размеров организационных расходов и дивидендов акционерам, определение резерва, подлежащего отчислению из полученных страховых премий и служащего обеспечением страховых обязательств перед страхователями.

В обязанности страховых обществ входило представление Страховому комитету ежегодных отчетов, балансов и статистических ведомостей, формирование резервов по видам страхования в установленных размерах, извещение о лицах, избранных страховыми агентами.

В первые годы после создания на содержание Комитета и Отдела из казны выделялось 55 200 рублей ежегодно, включая жалование всем служащим, канцелярские расходы, наем помещения, содержание курьеров, курьерских лошадей и сторожей.

Интересный факт, что расходы по надзору за страхованием несли сами страховщики, ежегодно уплачивающие в пользу казны особый сбор. Изначально его размер пересматривался один раз в три года, позднее — ежегодно. Так, в период с 1894 по 1897 г. сбор был установлен в размере 0,25 % от полученных премий по страхованию жизни и 0,1 % от полученных премий по прочим видам страхования. В 1915 г. Совет Министров постановил сбор в пользу казны на возмещение расходов за страхование взимать в размере одной двадцатой процента общей за тот же год суммы страховых премий частных страховых обществ и обществ взаимного страхования в городах, а также по взаимному губернскому страхованию и по взаимному страхованию судов населения Архангельской губернии. Другими словами, норматив отчислений стал единым для всех видов страхования.

В балансах страховых обществ после создания Страхового комитета в разделе «Пассив» появляется новая расходная статья — на содержание Страхового комитета. До 1911 г. единого названия данная статья не имела, и страховые организации по своему усмотрению указывали этот вид обязательного платежа. С 1911 г. название статьи унифицировали — «Сбор на возмещение расходов по надзору за страхованием». В табл. 2 приведена информация, как страховые общества называли данный вид отчисления до 1911 г., и размеры этого отчисления.

В российском законодательстве предусматривается порядок действий при закрытии акционерных страховых обществ и «ликвидации их дел» как без объявления несостоятельности, так и вследствие несостоятельности.

Таблица 2

Расходы страховых обществ на содержание Страхового комитета

Страховое общество	Год	Название в балансе статьи расхода	Сумма в рублях серебром
Варшавское страховое общество	1894	Расходы по содержанию Страхового комитета при Министерстве внутренних дел	1 125,97
Страховое общество «Жизнь», учрежденное в 1835 г.	1901	Сбор за возмещение расходов по надзору за страхованием	8 112,19
Нижегородское Ярмарочное общество взаимного страхования от огня	1905	Сбор на содержание надзора за деятельностью страховых учреждений и обществ	9,23
	1909		4,48
Страховое товарищество «Саламандра»	1906	Счет сбора в пользу Страхового комитета. Следует ко взносу в казначейство за 1906 г.	3 822,75
Северное страховое общество	1908	Сбор на возмещение расходов Страхового комитета	3 281,32
Второе российское страховое общество	1911	Сбор за возмещение расходов по надзору за страхованием	1 622,28
Страховое общество «Россия»	1914	Сбор на возмещение расходов по надзору за страхованием	36 834,60
Страховое общество «Волга»	1915	Сбор на возмещение расходов по надзору за страхованием	5 258,34

Первые результаты

С 1894 по 1902 г. государственным органом страхового надзора разработаны подробные формы финансовой и статистической отчетности для страховых акционерных обществ, правила о размещении и хранении денежных средств, проведена правовая экспертиза правил по страхованию жизни, внесены поправки в уставы многих обществ.

Разработаны полисные условия по новым для России видам страхования: страхование рабочих от несчастных случаев на производстве, страхование пассажиров от несчастных случаев как по коллективному, так и по индивидуальному полису.

Совершенствуется механизм обязательного губернского и земского страхования. Для городских обществ взаимного страхования разработан новый образец Устава, облегчающий процесс их учреждения. В 1898 г. выходит закон, разрешающий земским учреждениям расходовать остатки денежных средств на противопожарные меры в своей губернии, что, безусловно, повлияло на снижение количества пожаров, следовательно, на уменьшение не только пожарных убытков, но и страховых платежей.

В течение 1897—1899 гг. взаимное страхование распространилось на местности, в которых ранее страхового дела не было вовсе, по причине значительной отдаленности регионов и культурной отсталости населения. Взаимное страхование проникло в Якутскую, Семипалатинскую, Семиреченскую, Акмолинскую и другие северные области. Введено обязательное страхование парусных судов Архангельской губернии.

Принят закон о пенсионных и эмеритальных кассах для служащих в земских учреждениях.

В год открытия надзора, в ходе ревизии, была выявлена финансовая несостоятельность страхового общества «Отечество», которое занималось страхованием водных транспортных средств и кладей на них на всех реках и морях Российской империи. В результате этого данное общество было закрыто и ликвидировано. Другими словами, это первый отзыв лицензии на страхование органом страхового надзора.

В 1904 г. Страховой комитет был упразднен и вместо него учреждено Особое присутствие по делам страхования и противопожарных мер Совета по делам местного хозяйства. Личный состав чиновников после реорганизации увеличился до 37 человек, среди которых было 2 чиновника особых поручений, 13 делопроизводителей с помощниками и счетоводами. Ввели также 8 новых должностей — инспекторов по пожарной части. Потребность в последних была продиктована неудовлетворительным устройством пожарной части городских и земских самоуправлений с целью вывести пожарное дело на должный уровень, а также способствовать снижению убытков от огня.

Советский период

Революция 1917 г. положила начало кардинальным изменениям в страховом деле. 23 марта 1918 г. принят декрет Совнаркома «Об учреждении государственного контроля над всеми видами страхования, кроме социального». Был сформирован Совет по делам страхования, исполнительным органом которого стал Комиссариат по делам страхования. Главным комиссаром и председателем Совета по делам страхования назначили Марка Тимофеевича Елизарова. Он был мужем старшей сестры В. И. Ленина Анны. Благодаря опыту работы



Марк Тимофеевич Елизаров,
главный комиссар и председатель
Совета по делам страхования

с 1909 по 1916 г. в акционерных страховых обществах «Саламандра», «Волга», «Российское и транспортное страховое общество», он имел представление о страховом деле, что послужило основанием для назначения его на эту должность.

Затем, в 1921 г., был создан специально уполномоченный орган государства — Государственное страхование в СССР (Госстрах СССР). Его Правление осуществляло непосредственное руководство страховыми операциями и контроль за их выполнением. Принятое в 1948 г. новое Положение о Главном управлении государственного страхования СССР и его органах возложило контроль за деятельностью Госстраха на Министерство финансов СССР. Советский период страхового дела характеризуется отсутствием конкурентной среды, как следствие — отсутствием полноценного надзорного органа.

Новейшая история

В 1988 г. с принятием Закона «О кооперации в СССР» начался страховой бум, характерная черта которого — бурный рост количества страховых компаний. Это период демонополизации страхового рынка. В стране стали создаваться кооперативные страховые учреждения, находящиеся в тот период под контролем Министерства финансов Российской Федерации. Тенденция к резкому росту количества страховщиков шла рука об руку с тенденцией к их быстрому и массовому исчезновению. В поисках внезапно пропавших страховщиков страхователи обращались за помощью в суды и в Министерство финансов. Сложившаяся ситуация требовала принятия со стороны государства срочных мер

по жесткому регулированию страховой деятельности. В результате в 1992 г. была создана Федеральная инспекция по надзору за страховой деятельностью.

За 27-летний период новейшей истории отечественного страхового надзора преобразование надзорного органа происходило с достаточной регулярностью. Одно время страховой надзор входил в состав Министерства финансов в качестве департамента, затем существовал как отдельная служба. В 2011 г. Федеральная служба страхового надзора была присоединена к Федеральной службе по финансовым рынкам, позднее вошла в состав Банка России.

Хронология преобразований органов страхового надзора:

- февраль 1992 г. — создана Федеральная инспекция по надзору за страховой деятельностью (Госстрахнадзор России);
- сентябрь 1992 г. — Госстрахнадзор реорганизован в Федеральную инспекцию по надзору за страховой деятельностью (Росстрахнадзор);
- апрель 1993 г. — Федеральная инспекция по надзору за страховой деятельностью преобразована в Федеральную службу России по надзору за страховой деятельностью;
- июнь 1993 г. — Совет Министров утверждает Постановление «О территориальных органах страхового надзора». В результате на местах создаются 7 кустовых (Санкт-Петербургская, Самарская, Ростовская, Екатеринбургская, Новосибирская, Красноярская, Хабаровская) и 23 территориальные инспекции;
- август 1996 г. — Росстрахнадзор преобразован в Департамент страхового надзора Министерства финансов Российской Федерации;
- март 2004 г. — создана Федеральная служба страхового надзора (ФССН). В декабре 2004 г. происходит упразднение территориальных органов страхового надзора, вместо них создаются инспекции по федеральным округам;
- март 2011 г. — выходит Указ Президента Российской Федерации № 270 «О мерах по совершенствованию государственного регулирования в сфере финансового рынка Российской Федерации». Федеральная служба страхового надзора присоединена к Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР);
- 1 сентября 2013 г. — полномочия ФСФР России по регулированию, контролю и надзору в сфере страховой деятельности переданы Банку России (Федеральный закон от 23 июля 2013 г. № 251-ФЗ). Для обеспечения исполнения Банком России функций по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков с 1 сентября 2013 г. образована Служба Банка России по финансовым рынкам;
- 3 марта 2014 г. — Служба Банка России по финансовым рынкам упразднена. В структуре Центрального банка Российской Федерации создан Департамент страхового рынка.

Таким образом, страховой надзор на современном этапе является одной из функций мегарегулятора финансовых рынков — Банка России.

Преимственность

Особо стоит отметить, что 125 лет назад Положением о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ были заложены базовые обязанности надзорного органа и страховых организаций, прописанные и в действующем ныне Федеральном законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Замечательная цитата о пользе страхового надзора из исторического очерка, посвященного 100-летию Министерства внутренних дел России, вышедшего в 1901 г., сохраняет актуальность и сегодня: «С учреждением специального органа по страховой части... (его) деятельность... выразилась в ряде мер, которые не могут не повлиять в благоприятном смысле на дальнейшее развитие этой отрасли общественного благосостояния» [5].

Литература

1. Положение о надзоре за деятельностью страховых учреждений и обществ с дополнительными узаконениями : [С прил. Утв. 6 июня 1894 г.]. — Санкт-Петербург : Страх. отд. при Хоз. деп. М-ва внутр. дел, 1894. — 56 с.

2. Список чинов Министерства внутренних дел: Испр. по 1 нояб. 1985 г. — Санкт-Петербург, 1895. — Ч. 1. — 412 с.

3. Савич, С. Е. Элементарная теория страхования жизни и трудоспособности / С. Е. Савич. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Янус-К, 2003. — 496 с.

4. Шварцман, И. Л. Страховая справочная книга / И. Л. Шварцман. — Тула : Электропечатня и тип. Д. И. Фортунова насл., 1913. — 708 с.

5. Министерство внутренних дел 1802—1902. Исторический очерк. — Санкт-Петербург : Тип. М-ва внутр. дел, 1901. — 232 с.

6. Крюков, В. П. Исторический очерк развития страхования. Систематическое изложение истории, организации и практики всех главнейших форм страхования / В. П. Крюков. — Покровск : Тип. Т-ва Р. Р. Воос и К, 1915. — 146 с.

7. ЦАНО. Ф. 674, Ф. 675, Ф. 677, Ф. 676, Ф. 679, Ф. 2186, Ф. 891, Ф. 680.

8. О государственном страховом надзоре Российской Федерации : Указ Президента Рос. Федерации, 10.02.1992, № 133. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/873>. — Дата доступа: 10.09.2020.

9. Об утверждении Положения о Государственном страховом надзоре Российской Федерации : Указ Президента Рос. Федерации, 30.07.1992, № 808. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/1745>. — Дата доступа: 10.09.2020.

10. О структуре центральных органов федеральной исполнительной власти : Указ Президента Рос. Федерации, 30.09.1992, № 1148. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/2106>. — Дата доступа: 10.09.2020.

11. Об организации страхового дела в Российской Федерации : Федеральный закон, 27.11.1992, № 4015. — Режим доступа: https://old.cbr.ru/StaticHtml/File/11753/4015_1_fz.pdf. — Дата доступа: 10.09.2020.

12. О приведении указов Президента Российской Федерации в соответствие с Законом Российской Федерации «О страховании» : Указ Президента Рос. Федерации, 09.04.1993, № 439. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/3323>. — Дата доступа: 10.09.2020.

13. Об утверждении Положения о Федеральной службе России по надзору за страховой деятельностью : постановление Правительства Рос. Федерации, 19.04.1993, № 353. — Режим доступа: <http://government.ru/docs/all/130596/>. — Дата доступа: 10.09.2020.

14. О внесении изменений и дополнений в Положение о Федеральной службе России по надзору за страховой деятельностью : постановление Правительства Рос. Федерации, 24.10.1994, № 1196. — Режим доступа: <http://government.ru/docs/all/49550/>. — Дата доступа: 10.09.2020.

15. О структуре федеральных органов исполнительной власти : Указ Президента Рос. Федерации, 14.08.1996, № 1177. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/9885>. — Дата доступа: 10.09.2020.

16. Об утверждении Положения о Департаменте страхового надзора Министерства финансов Российской Федерации : приказ М-ва финансов Рос. Федерации, 13.07.1998, № 124. — Режим доступа: <https://nalogcodex.ru/prikazy-minfina-i-fns/prikaz-minfina-rf-ot-13.07.1998-n-124>. — Дата доступа: 10.09.2020.

17. О мерах по совершенствованию государственного регулирования в сфере финансового рынка Российской Федерации : Указ Президента Рос. Федерации, 4 марта 2011 г., № 270. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/32753>. — Дата доступа: 10.09.2020.

18. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков : Федеральный закон, 23 июля 2013 г., № 251-ФЗ. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/37567>. — Дата доступа: 10.09.2020.

19. Ефимов, С. Л. Страховое дело в России: вехи истории / С. Л. Ефимов, В. В. Акимов, В. Н. Борзых. — М. : Рус. слово, 1997. — 207 с.

20. Государственное страхование в СССР. Каталог выставки страховых досок из коллекции Марины Моисеенко : в 3 ч. — Н. Новгород : Тип. Нижегород. гос. ун-та им. Н. И. Лобачевского, 2010. — Ч. 2. — 90 с.

21. Моисеенко, М. В. 120 лет страховому надзору в России / М. В. Моисеенко // Финансы. — 2014. — № 6.

РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С УЧЕТОМ ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЫ И СТАТИСТИКИ ПО СТРАНАМ — ПАРТНЕРАМ РОССИИ

ЦЫГАНОВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
руководитель департамента страхования и экономики социальной сферы,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(г. Москва, Россия)

МАСЛЕННИКОВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

младший научный сотрудник
департамента страхования и экономики социальной сферы,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(г. Москва, Россия)

В статье рассмотрены этапы развития страхования внешнеэкономической деятельности и меры по ее продвижению и популяризации. Приведен анализ товарной структуры экспорта и импорта с учетом особенностей регулирования торговой деятельности различными странами. Рассмотрены способы доставки грузов с использованием одного или нескольких видов транспорта (мультимодальные перевозки), особенностей перевалки.

The article discusses the stages of development of insurance of foreign economic activity and measures to promote and popularize it. The analysis of the commodity structure of exports and imports is given, taking into account the peculiarities of the regulation of trade activities by different countries. Methods of cargo delivery using one or several types of transport (multimodal transportation), features of transshipment are considered.

Основные проблемы страхового обеспечения экспортных грузов

На протяжении последних десятилетий основа экспорта России — минеральные продукты и топливно-энергетические товары (нефть и газ), в совокупности составившие в 2019 г. 77,4 % от общего объема экспорта, по данным Федеральной таможенной службы (далее — ФТС) России¹, 422 777 166 тыс. долл. США (табл. 1).

Основными потребителями продуктов российского экспорта являются страны Евросоюза, за ними следуют страны Азиатско-Тихоокеанского экономического союза и СНГ. Ниже представлено соотношение товарной структуры экспорта России со всеми странами в 2019 г. (табл. 1, 2).

¹ Здесь и далее представлен анализ на основе данных Федеральной таможенной службы. URL: <https://customs.gov.ru/statistic> (дата обращения 15.09.2020).

Страновая структура экспорта показывает, что, по данным ФТС России, основным покупателем российских товаров и минерального сырья является Китай, в то же время Нидерланды выступают как крупнейший транспортно-логистический узел, обработавший в 2019 г. 10,6 % российского экспорта в стоимостном выражении. Четко выделяются также страны, через которые поставляются российские товары в Евросоюз и далее, — Польша (2,9 %), Финляндия (2,4 %), Латвия (1,2 %) и Эстония (0,6 %). Плодотворное экономическое сотрудничество в рамках СНГ у России наиболее развито с Беларусью (4,6 %), Казахстаном (3,3 %) и Азербайджаном (0,6 %).

Ориентированность экспорта России на поставку минеральных продуктов и топливно-энергетических товаров трубопроводным транспортом и железнодорожным путем очевидным образом вызвана структурой основных внешнеторговых партнеров России (Китай, СНГ и страны Евросоюза).

Таблица 1

Товарная структура экспорта Российской Федерации,
данные за 2019 г.

Товарная отрасль	Объем выручки от экспорта, тыс. долл. США	Доля, %
Минеральные продукты	267 740 718,0	39,1
Топливо-энергетические товары	262 478 263,5	38,3
Металлы и изделия из них	37 492 024,8	5,5
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (за исключением текстильного)	24 753 303,2	3,6
Продукция химической промышленности и каучук	26 996 707,6	3,9
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	15 258 927,8	2,2
Машины, оборудование и транспортные средства	27 682 039,1	4,0
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	12 787 016,4	2,0
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	193 072,3	0,03
Текстиль, текстильные изделия и обувь	1 363 851,1	0,2
Остальные товары	8 509 506,3	1,2
<i>Всего</i>	422 777 166,6	100,0

Источник: URL: <https://customs.gov.ru/statistic> (дата обращения: 15.09.2020)

Таблица 2

Соотношение выручки экспорта России
к общему объему экспорта в страновом соотношении,
данные за 2019 г.

Страна	Объем выручки от экспорта, тыс. долл. США	Доля, %
Китай	56 791 600	13,4
Нидерланды	44 789 000	10,6
Германия	28 049 500	6,6
Турция	21 063 300	4,9
Беларусь	20 545 000	4,8
Южная Корея	16 357 300	3,8
Италия	14 342 000	3,4
Казахстан	14 050 800	3,3
Великобритания	13 260 500	3,1
США	13 049 000	3,1
Польша	12 448 700	2,9
Япония	11 353 000	2,6
Финляндия	10 080 700	2,4

Окончание таблицы 2

Страна	Объем выручки от экспорта, тыс. долл. США	Доля, %
Индия	7 308 100	1,7
Бельгия	6 771 700	1,6
Украина	6 619 400	1,5
Франция	6 369 100	1,5
Египет	5 765 600	1,4
Латвия	5 088 500	1,2
Чехия	4 861 100	1,1
Венгрия	4 083 200	0,9
Словакия	4 063 300	0,9
Греция	3 883 800	0,9
Мальта	3 755 100	0,9
Швейцария	3 670 700	0,9
Австрия	3 517 100	0,8
Литва	3 485 300	0,8
Дания	3 199 800	0,8
Тайвань	3 226 500	0,8
Румыния	3 196 200	0,8
Болгария	2 691 000	0,6
Бразилия	2 454 800	0,6
Норвегия	2 833 000	0,6
Испания	2 558 600	0,6
Эстония	2 449 500	0,6
Азербайджан	2 312 800	0,6
Сингапур	2 299 600	0,5
Швеция	2 298 400	0,5
Монголия	1 734 600	0,4
Армения	1 680 000	0,4
Мексика	1 478 100	0,3
Хорватия	1 474 100	0,3
Израиль	1 416 500	0,3
Молдова	1 257 200	0,3
Вьетнам	1 136 100	0,3
Малайзия	1 149 800	0,3
Грузия	882 600	0,2
Канада	817 200	0,2
Гонконг	803 300	0,2
Индонезия	769 900	0,2
Кипр	764 600	0,1
Португалия	709 400	0,1
Филиппины	695 400	0,1
Таиланд	614 300	0,1
Словения	489 400	0,1
Ирландия	436 800	0,1

Источник: URL: <https://customs.gov.ru/statistic> (дата обращения: 15.09.2020)

На сегодняшний момент страхование транспортировки по трубопроводу присутствует на российском страховом рынке. Услуги по данному виду страхования оказывают несколько страховых компаний. В зависимости от условий поставки страхователем может выступать грузовладелец или собственник трубопровода, а страховые программы по классификации ICC² возможны от всех рисков, страхование определенных рисков на случай крушения, объект страхования — вещества, поставляемые по трубам (нефть, нефтепродукты, газ и т. д.). Нюансы могут быть в определении страховой суммы, так как потеря всего груза в большинстве случаев маловероятна из-за специфики поставки по трубопроводному транспорту. Важно учесть, что поставляемые грузы — это опасные и особо опасные вещества, утечка или разлив которых представляют серьезную экологическую опасность. В данном случае целесообразно страхование экологических рисков, практика которого в России еще мала и чаще всего ограничивается рамками обязательного страхования ответственности владельцев особо опасных объектов [16].

Применительно к внешнеторговой деятельности и возникающим разногласиям по поводу строительства новых трубопроводов (Северный и Южный потоки), существующим и возможным новым санкциям в отношении организаций и компаний, осуществляющих их строительство и эксплуатацию, следует рассмотреть вопрос о поддержке российских страховых и перестраховочных компаний, которые могут предоставлять страховую защиту, в том числе в отношении экологических рисков, на основе реализуемых программ созданной Банком России Российской национальной перестраховочной компании (РНПК) или предоставления государственных гарантий по аналогии с практикой страхования ответственности перед третьими лицами при эксплуатации российских воздушных судов в 2000-е гг. [13].

В настоящее время возможные санкции в отношении страховых компаний, осуществляющих страховую защиту строительства и прокладки трубопровода Северный поток-2, уже объявлены и вызывают определенные задержки³, международные P&I клубы уже приостановили рассмотрение страхования судов, участвующих в прокладке, что показывает важность и акту-

² International Chamber of Commerce — Международная торговая палата. Независимая самоуправляемая некоммерческая международная организация, созданная в 1919 г., объединяющая торговые палаты, предпринимательские организации и отдельные компании для выработки международных стандартов торговли, совместной защиты интересов в международных организациях, разрешения коммерческих споров. В том числе оказывает влияние на стандарты страхования внешнеэкономической деятельности на основе правил международной торговли и поставки товаров Инкотермс (Incoterms).

³ URL: <https://rg.ru/2020/10/22/dostraiivat-severnoy-potok-2-predetsia-svoimi-silami.html> (дата обращения 23.10.2020).

альность формирования российской страховой защиты для данного варианта внешней торговли.

Применительно к продовольственным товарам и сельскохозяйственному сырью, значимость и объем поставок которых в перспективе должны возрасти, следует учитывать последние тенденции в развитии био- и сельскохозяйственных технологий, что должно в дальнейшем быть учтено в программах страхования экспортных товаров. В первую очередь речь идет об учете прав на селекционные достижения и продукты генной инженерии, защищаемые в соответствии с правом промышленной собственности.

Страховое обеспечение торговли в СНГ

Товарная структура экспорта Российской Федерации со странами СНГ (табл. 3) в большей степени учитывает возможности по производству машин, оборудования и транспортных средств (доля — 15,4 %), металлы и изделия из них (10,4 %) и продукцию химической промышленности и каучук (10,3 %), древесину и целлюлозно-бумажные изделия (3,5 %). Поставки данных товаров традиционно осуществляются железнодорожным и автотранспортом, реже — при помощи авиа-, морских и речных перевозок.

Таблица 3

Товарная структура экспорта Российской Федерации со странами СНГ, данные за 2019 г.

Товарная отрасль	Объем выручки от экспорта, тыс. долл. США	Доля, %
Минеральные продукты	16 777 772,9	24,3
Топливо-энергетические товары	15 514 473,1	22,5
Машины, оборудование и транспортные средства	10 637 574,9	15,4
Металлы и изделия из них	7 194 463,2	10,4
Продукция химической промышленности и каучук	7 092 519,0	10,3
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (за исключением текстильного)	5 855 291,8	8,5
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2 424 148,0	3,5
Текстиль, текстильные изделия и обувь	1 056 456,3	1,5
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	422 370,0	0,6
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	69 374,7	0,1
Остальные товары	1 889 880,1	2,7
<i>Всего</i>	<i>53 419 851,0</i>	<i>100</i>

Источник: URL: <https://customs.gov.ru/statistic> (дата обращения: 15.09.2020)

Страхование, осуществляемое в рамках торговой деятельности стран СНГ, в настоящее время происходит в соответствии с практикой, наработанной в 2000-е гг., и особенностями национального законодательства стран-партнеров. Методология страхования внешнеэкономической деятельности [2; 3; 20] и морского страхования [6; 12], включая страхование грузов [5; 15] и ответственности [1; 14], достаточно развита. На среднесрочную перспективу необходимо учитывать интеграцию Евразийского экономического союза, что предполагает унификацию не только таможенных требований, но и условий страхования и допуска страховщиков ЕАЭС на национальные рынки на единых условиях. Данное обстоятельство должно расширить возможности страховых компаний по работе в странах ЕАЭС, в том числе в отношении страхования грузов.

Особым образом следует рассматривать страхование рисков, связанных с кредитованием экспорта, где особенно важны государственная поддержка и регулирование страховых отношений [4; 8; 9].

Развитие внутрироссийского рынка страхования грузоперевозок

Россия импортировала за 2019 г. товаров на 2 437 805 523 тыс. долл. США (табл. 4). В основном это была промышленная продукция: машины, оборудование и транспортные средства (20,9 %), продукция химической промышленности и каучук (14,5 %), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (22,9 %). В отношении машин, оборудования и транспортных средств сохраняются существенные кооперационные проекты со странами СНГ. Серьезных проблем со страхованием данных поставок из стран дальнего зарубежья, как правило, нет. Некоторые сложности могут возникать в момент складского хранения и дальнейшей транспортировки до места установки и использования на территории Российской Федерации уже российскими перевозчиками и поставщиками. Применительно к поставкам текстиля, текстильных изделий и обуви, занимающих критически важную часть российского потребительского рынка данных товаров, отметим введение и развитие по настоянию зарубежных правообладателей контроля за правами промышленной собственности при таможенном оформлении. В связи с этим важно страхование ответственности правообладателя как обеспечительная мера при задержке товаров на таможне. В определенной мере это защита российских импортеров от неправомерного обвинения в поставке контрафактных товаров.

Основные поставщики товаров в Россию представлены в табл. 5. Преваширование Китая в поставке товаров в Россию по сравнению с иными странами вызвано его ролью в современном разделении труда. Объемы поставок из Беларуси и Казахстана связаны с интеграционными процессами в рамках Союзного государства России и Беларуси, ЕАЭС и продолжающимися связями

в рамках СНГ, а также отчасти с экспортом из них переработанных и переработанных товаров, попадающих в случае непосредственной поставки под санкции, введенные Российской Федерацией в 2014 г. (российское продовольственное эмбарго). При поставках из этих стран не всегда привлекается эффективная страховая защита, что связано с недостаточными финансовыми возможностями и финансовым положением контрагентов.

Таблица 4

Товарная структура импорта Российской Федерации, данные за 2019 г.

Товарная отрасль	Объем выручки от импорта, тыс. долл. США	Доля, %
Машины, оборудование и транспортные средства	112 544 668,6	20,9
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (за исключением текстильного)	29 846 934,9	22,9
Металлы и изделия из них	17 818 864,6	16,5
Продукция химической промышленности и каучук	47 757 462,4	14,5
Текстиль, текстильные изделия и обувь	15 105 241,5	7,3
Минеральные продукты	5 106 487,7	11,1
Топливо-энергетические товары	2 110 657,0	3,6
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3 691 306,3	1,8
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	1 066 070,6	1,2
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	1 274 744,8	0,2
Остальные товары	9 568 771,5	3,4
<i>Всего</i>	243 780 552,9	100

Источник: URL: <https://customs.gov.ru/statistic> (дата обращения: 15.09.2020)

Таблица 5

Соотношение выручки от импорта по странам к общему объему импорта, данные за 2019 г.

Страна	Объем выручки от импорта, тыс. долл. США	Доля, %
Китай	54 127 000	22,2
Германия	25 111 900	10,3
США	13 187 800	5,4
Беларусь	12 800 700	5,2
Италия	10 898 600	4,4

Продолжение таблицы 5

Страна	Объем выручки от импорта, тыс. долл. США	Доля, %
Япония	8 960 300	3,7
Франция	8 562 400	3,5
Южная Корея	8 002 000	3,3
Казахстан	5 571 000	2,3
Польша	5 079 800	2,1
Турция	4 971 000	2,0
Украина	4 834 600	1,9
Украина	4 834 600	1,9
Великобритания	4 036 300	1,7
Нидерланды	3 977 500	1,6
Индия	3 921 800	1,6
Вьетнам	3 783 000	1,5
Чехия	3 699 200	1,5
Финляндия	3 483 700	1,4
Испания	3 320 000	1,4
Швейцария	2 849 400	1,1
Австрия	2 632 100	1,1
Бельгия	2 398 200	0,9
Венгрия	2 273 900	0,9
Швеция	2 235 400	0,9
Румыния	2 162 400	0,9
Бразилия	2 148 100	0,9
Тайвань	2 023 900	0,8
Гонконг	1 682 100	0,7
Таиланд	1 753 900	0,7
Ирландия	1 616 200	0,7
Румыния	1 462 800	0,6
Дания	1 168 600	0,4
Словения	1 022 800	0,4
Малайзия	1 107 800	0,4
Канада	936 500	0,4
Малайзия	936 500	0,4
Азербайджан	856 900	0,4
Армения	829 900	0,3
Израиль	833 600	0,3
Австралия	714 600	0,3
Сингапур	588 300	0,2
Болгария	577 000	0,2
Литва	573 500	0,2
Португалия	543 200	0,2
Эстония	485 800	0,2
Египет	480 800	0,2

Окончание таблицы 5

Страна	Объем выручки от импорта, тыс. долл. США	Доля, %
Гонконг	476 300	0,2
Латвия	466 900	0,2
Грузия	449 300	0,2
Филиппины	427 400	0,2
Молдова	383 400	0,1
Греция	257 600	0,1
Хорватия	195 200	0,1

Источник: URL: <https://customs.gov.ru/statistic> (дата обращения: 15.09.2020)

Рассматриваемое в настоящее время развитие Северного морского пути и его интеграция с речными путями Российской Федерации актуализируют задачу формирования эффективной страховой защиты для мультимодальных перевозок, неизбежных при использовании морских и речных судов, авто- и железнодорожного транспорта. Страховые риски при страховании мультимодальных перевозок традиционны:

- повреждение или полная гибель вверенного перевозчику груза;
- пропажа перевозящего груз транспортного средства без вести;
- порча груза в результате стихийных бедствий и техногенных катастроф (пожары, взрывы, ураганы, наводнения и т. п.);
- незаконные действия посторонних лиц (угон, нападение, вандализм и др., в некоторых случаях — пиратство);
- несчастные случаи во время погрузо-разгрузочных работ;
- ущерб, причиненный грузом во время его транспортировки сторонним лицам (страхование ответственности) и т. д.

Особенностью страхования мультимодальных перевозок является существенно большее число факторов, влияющих на тарификацию. В частности, будут учтены количество перекидов груза, условия его перевозки (вакуум, холод и т. п.), характеристики железнодорожных сортировочных станций, водных и воздушных портов и т. д.

Практика данного страхования осуществляется по условиям Инкотермс [7]. Это вызвало использование международных правил и практик страхования грузов и меньшее их осмысление и научное обеспечение в российской литературе. Определенной угрозой может стать введение или постоянное рассмотрение возможности введения экономических санкций в отношении перевозчиков, эксплуатирующих Северный морской путь и транспортную инфраструктуру заполярных территорий России. В то же время на деятельность российских страховщиков в сфере грузоперевозок распро-

страняется действие российского законодательства, где есть соответствующие нормы (например: [10; 11; 13; 16—19]).

Страховые взносы российских страховых компаний по страхованию грузов в 2019 г. составили 21 612 млн руб.⁴, что при средних тарифах от 0,02 до 0,3%⁵ даст страховую сумму не более 1 000 000 млн руб., или около 16 700 млн долл. США (по курсу на конец 2019 г.). Совокупная страховая сумма существенно меньше объемов как российского экспорта, так и импорта за 2019 г. Конечно, часть грузов страхуется в иностранных страховых компаниях, при этом перевозки внутри России застрахованы не полностью. Цивилизованная практика торговли и перевозки товаров предполагает страхование, и в современных условиях у перевозчиков из России и стран ЕАЭС должна иметься возможность застраховать груз вне зависимости от экономических санкций, что предполагает развитие и стимулирование национальной страховой деятельности.

В условиях сокращения количества участников страхового рынка⁶ в России и низкой рентабельности страховых организаций из-за перманентного увеличения требований к уставным капиталам и собственным средствам снижается конкурентная среда, что может повлечь:

- сужение страхового покрытия;
- увеличение непокрываемых страховщиком убытков (в том числе за счет франшиз);
- повышение страховых тарифов.

Для поддержания конкурентной среды на страховом рынке требуется не только активная антимонопольная политика, но и формирование, поддержка спроса на обоснованные страховые услуги, что трудно сделать в условиях информационной непрозрачности страхового рынка. Необходимо дополнительно учесть, что в условиях недостаточной финансовой грамотности российских граждан и должностных лиц предприятий и организаций целесообразны информационная кампания и формирование аналогичного портала внешнеэкономической информации официального сайта для внутренней торговли и перевозок. Основой для такого сайта и источником информации может стать СПО субъектов страхового дела: Всероссийский союз страховщиков и Ассоциация профессиональных страховых брокеров.

⁴ URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/ins_market_forecast_2020/ (дата обращения 23.10.2020).

⁵ URL: <https://www.alfastrah.ru/corporate/cargo/cargoes/> (дата обращения 23.10.2020).

⁶ По официальным данным Банка России, на 01.10.2020 на российском страховом рынке осталось 165 страховых компаний, из которых 100 — универсальные, которые могут страховать грузы. В 2010 г. таких страховщиков было больше в несколько раз, между ними велась жесткая конкурентная борьба.

Выводы

Развитие страхования внешнеэкономической деятельности в России в среднесрочной перспективе столкнется с несколькими вызовами, ответы на которые должны формулироваться на основе государственно-частного партнерства и формирования эффективной страховой защиты для российских участников ВЭД. Для этого следует учесть следующие факторы:

1. Возможность введения новых и расширения действующих экономических санкций в отношении участников ВЭД (строительство и эксплуатация трубопроводов, активная работа по коммерческому освоению Северного морского пути и т. д.) может потребовать введения государственных гарантий по аналогии с практикой страхования ответственности перед третьими лицами при эксплуатации российских воздушных судов в 2000-е гг.

2. Усиливающиеся на протяжении 1990—2010 гг. требования к соблюдению и охране прав промышленной собственности требуют формирования страховой защиты на случай нарушения этих прав.

3. В программах страхования экспортных товаров в дальнейшем должно быть учтено развитие био- и трансгенных сельскохозяйственных технологий.

4. Развитие взаимного страхования российских судовладельцев на основе использования опыта международных P&I клубов.

5. Интеграционные проекты в рамках ЕАЭС должны учитывать интересы страхового рынка и стимулировать усиление страховой защиты граждан и организаций союза.

6. Снижение количества страховщиков и интенсивности конкурентной борьбы между ними должно компенсироваться мерами государственного регулирования и саморегулирования страхового рынка для повышения информационной прозрачности страховых услуг и продуктов.

Литература

1. Актуальные проблемы страхования гражданской ответственности перевозчика грузов международным транспортом / под ред. Н. А. Духно ; Моск. гос. ун-т путей сообщения, Юрид. ин-т. — М., 2008. — 114 с.

2. Архипов, А. П. Страхование ВЭД : учебник и практикум / А. П. Архипов. — М. : КноРус, 2019. — 268 с.

3. Ахвледиани, Ю. Т. Страхование внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / Ю. Т. Ахвледиани. — М. : Юнити-Дана, 2017. — 255 с.

4. Брызгалов, Д. В. Особенности организации российского рынка страхования экспортёров и иных торговых кредитов / Д. В. Брызгалов // Управление риском. — 2020. — № 2 (94). — С. 25—36.

5. Верюжский, Н. А. Некоторые вопросы страхования перевозимых грузов и практические рекомендации по

оптимизации деятельности страховых агентов в поиске клиентов по страхованию грузоперевозок / Н. А. Верюжский. — М., 2003. — 33 с.

6. Ефимов С. Л. Морское страхование: теория и практика / С. Л. Ефимов. — М. : РусКонсульт, 2001. — 448 с.

7. Инкотермс 2020. Правила ICC по использованию национальных и международных торговых терминов. Публикация ICC №723ER. — М., 2020. — 400 с.

8. Кириллова, Н. В. Страхование для российских экспортеров. Индикаторы региональной страховой среды российских экспортеров и ключевые показатели ЭКСАР / Н. В. Кириллова // Страховое дело. — 2020. — № 5 (326). — С. 14—22.

9. Кириллова, Н. В. Страховое стимулирование экспорта / Н. В. Кириллова, М. А. Селиванова // Страховое дело. — 2020. — № 1. — С. 35—41.

10. Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации, 07.03.2001, № 24-ФЗ : ред. от 08.06.2020.

11. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации, 30.04.1999, № 81-ФЗ : ред. от 13.07.2020.

12. Мальцев, С. А. Становление законодательства о морском страховании грузов в России и странах общего права / С. А. Мальцев. — М., 2003. — 42 с.

13. О предоставлении государственной гарантии Российской Федерации при страховании гражданской ответственности российских авиаперевозчиков : постановление Правительства Рос. Федерации, 24 авг. 2004 г., № 434.

14. Скачков, Н. Г. Взаимное страхование ответственности судовладельцев в морской трансграничной перевозке опасных грузов: правовые приоритеты, перспективы, тенденции / Н. Г. Скачков. — М., 2012. — 244 с.

15. Скачков, Н. Г. Системность рисков и взаимного страхования в трансграничной морской перевозке опасных грузов / Н. Г. Скачков. — М., 2015. — 344 с.

16. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте : Федер. закон Рос. Федерации, 27.07.2010, № 225-ФЗ.

17. Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном : Федер. закон Рос. Федерации, 14.06.2012, № 67-ФЗ.

18. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности : Федер. закон Рос. Федерации, 08.12.2003, № 164-ФЗ.

19. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств : Федер. закон Рос. Федерации, 25.04.2002, № 40-ФЗ : ред. от 20.07.2020.

20. Чиненов, М. В. Страхование внешнеэкономической деятельности / М. В. Чиненов. — М., 2007. — 244 с.

РОЛЬ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЗАДАЧЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТОЙ НАСЕЛЕНИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ТУРБИНА КАПИТОЛИНА ЕВГЕНЬЕВНА,

доктор экономических наук, профессор,
Московский государственный университет международных отношений
МИД Российской Федерации
(г. Москва, Россия)

В статье анализируются основные тенденции развития взаимного страхования в системе мирового страхового хозяйства и общие принципы регулирования и страхового надзора за деятельностью обществ взаимного страхования в Европейском союзе.

Author analyses main trends in the development of mutual insurance in the global market, and general approach and principles of state supervision of insurance mutuals in EC.

Страхование на принципах взаимного несения риска участниками замкнутых сообществ (обществ взаимного страхования — ОВС) является одной из древнейших форм организации страховой защиты. Известно, что исторически взаимное страхование со значительным опережением предшествовало коммерческому в его современном виде. Это замечал и российский цивилист профессор В. К. Райхер, обращая внимание, что «многие страховые ученые ошибочно ведут исчисление истории страхования с момента возникновения страховых обществ, основанных на объединении капиталов, и появления гражданско-правового института договора страхования» [1, с. 30—32]. Им было отмечено, что «римские профессионально-корпоративные коллегии мы вправе рассматривать как наиболее ярко выраженные в условиях античного общества организации взаимного страхования, главным образом на случай смерти» [1, с. 48]. В более поздние времена Средневековья в купеческих гильдиях уже была организация взаимопомощи, носившая страховой характер [1, с. 57]¹.

По имеющимся сведениям, первые общества взаимного страхования на основе публичного и частного права возникли в европейских странах в тот же период, что и первые акционерные страховые предприятия, — в конце XVII в.

Взаимное страхование многие исследователи (например, российский экономист К. Г. Воблый) называли формой частного страхования [2, с. 39], наряду с акционерным страхованием, или страхованием по договору с акционерными обществами, в противоположность государственному страхованию, или обязательному социальному страхованию, проводимому государственными публичными организациями². Либо, следуя историческим корням, рассматривают взаимное страхование как наиболее идеологически чистую форму страхования — это взаимный обмен рисками между участниками страхования, при котором не преследуется цель извлечения прибыли [3, с. 39].

Однако несправедливо было бы считать, что взаимное страхование в современной системе мирового страхового хозяйства является неким историческим рудиментом, не востребованным для обеспечения страховой защиты населения и предпринимателей в эпоху четвертой промышленной революции.

На долю взаимного страхования в мировых показателях поступления страховой премии в 2017 г. приходится около 27 % мировой страховой премии, около 1,3 трлн долл. США [4]. Из 50 крупнейших страховых компаний в мире 21 — ОВС, которые предлагают стра-

¹ В. К. Райхер ссылается на исторические хроники Карла Великого.

² В современной Российской Федерации это внебюджетные фонды, учреждаемые в силу федеральных законов для проведения видов обязательного социального страхования.

хование не только своим членам, но и страхователям, не являющимся членами ОВС. Совокупные активы обществ взаимного страхования, которых, согласно данным цитируемой Международной ассоциации взаимного страхования, насчитывается более 5 тыс., составляют 8,9 трлн долл. США.

Таблица

Страны с наибольшей долей взаимного страхования на страховом рынке, 2017 г.

№ п/п	Страна	Доля взаимного страхования в совокупной страховой премии, %
1	Австрия	59,8
2	Финляндия	56,2
3	Нидерланды	55,9
4	Словакия	53,4
5	Франция	51,8
6	Дания	48,1
7	Германия	47,3
8	Япония	42,2
9	Голландия	33,1
10	США	39,9

Источник: [4]

При этом наибольшие доли страховой премии приходятся на общества взаимного страхования именно на традиционных рынках. Так, в Северной Америке доля взаимного страхования по всем видам страхования составляет 38,3 %, увеличившись за десятилетие на 10 процентных пунктов), в Европе — 32,7 % (доля выросла 8,5 на процентного пункта), тогда как на Африканском континенте составляет менее 3 %.

Обратим внимание и на то, что интерес к взаимному страхованию возрастает в период кризисов на мировом рынке страхования, во время которых из-за недостатка капитала (в результате крупных катастрофических убытков, обесценения активов или других причин) страховщики повышают цены на страховые услуги. Это влияет и на темпы роста соответствующих сегментов мирового рынка страхования: за период 2007—2017 гг. темпы роста взаимного страхования составили почти 30 %, при среднем значении прироста за год 2,6 % (оценки приведены по показателям в долларах США), тогда как сегмент коммерческого страхования увеличился на 16,9 % по показателю совокупной страховой премии (среднее значение прироста за год — 1,6 %).

В некоторых странах доля взаимного страхования увеличилась еще больше. Так, в Латвии она возросла на 35 процентных пунктов; в Литве — на 32,7; в Эстонии — почти на 12 процентных пунктов. Представляется, что для этих небольших стран, относительно недавно во-

шедших в ЕС, где в значительной степени потребности в страховой защите реализуются благодаря возможности европейских страховщиков предоставлять услуги на основе трансграничной торговли, рост числа и доли обществ взаимного страхования является формой национального ответа на такой, в известной степени, дисбаланс предложения страховых услуг. Используя менее жесткие требования к капитализации и условиям деятельности страховых предприятий в соответствии с требованиями Директивы ЕС 2009 г., Solvency II, общества взаимного страхования решают задачи локального предоставления страховых услуг с более дешевым предложением, чем от крупных европейских страховщиков.

Если провести анализ поступлений страховой премии по видам страхования, то видим, что в сегменте страхования жизни доля взаимного страхования 22,5 %, при рекордной доле в 35,7 % на североамериканском рынке (прирост за цитируемый период составит более 50 %), в сегменте страхования иного, чем страхование жизни, доля взаимного страхования несколько выше — 31,6 %, при этом на североамериканском рынке — чуть более 40,1 %, на совокупном европейском рынке — более 42 %.

По видам страхования в сегменте имущественного страхования страховые премии ОВС (более 700 млн долл. США) представлены следующими данными (см. рисунок):

- на страхование автокаско и ответственности владельцев транспортных средств приходится 32,7 % (в Латинской Америке более 49 % приходится на долю ОВС, в Северной Америке — 39 %);
- страхование имущества от огня и других опасностей — 23,9 %;
- страхование здоровья (медицинское страхование) — 27,7 %, главным образом за счет показателей Голландии, Германии и Франции, в которых в совокупности более 90 % страховой премии в этом виде страхования приходится на взаимное страхование.

В отдельных видах страхования или национальных проектах во многих странах доля взаимного страхования является преобладающей (организация сельскохозяйственного страхования в Испании, Канаде, США, Индии; международные клубы страхования ответственности судовладельцев в Норвегии и других странах).

Приведенные данные убедительно доказывают, что общества взаимного страхования активно конкурируют с предложением коммерческих страховщиков на развитых и развивающихся рынках. Более того, в период так называемого жесткого рынка циклического развития страхования взаимное страхование идет опережающими темпами за счет более привлекательного тарифа и цены практически во всех видах страхования.

Конкурентная привлекательность взаимного страхования, основанная на взаимном несении риска участниками и существенно более низких расходах на ведение страхового бизнеса, не означает отсутствие государственного надзора за деятельностью обществ

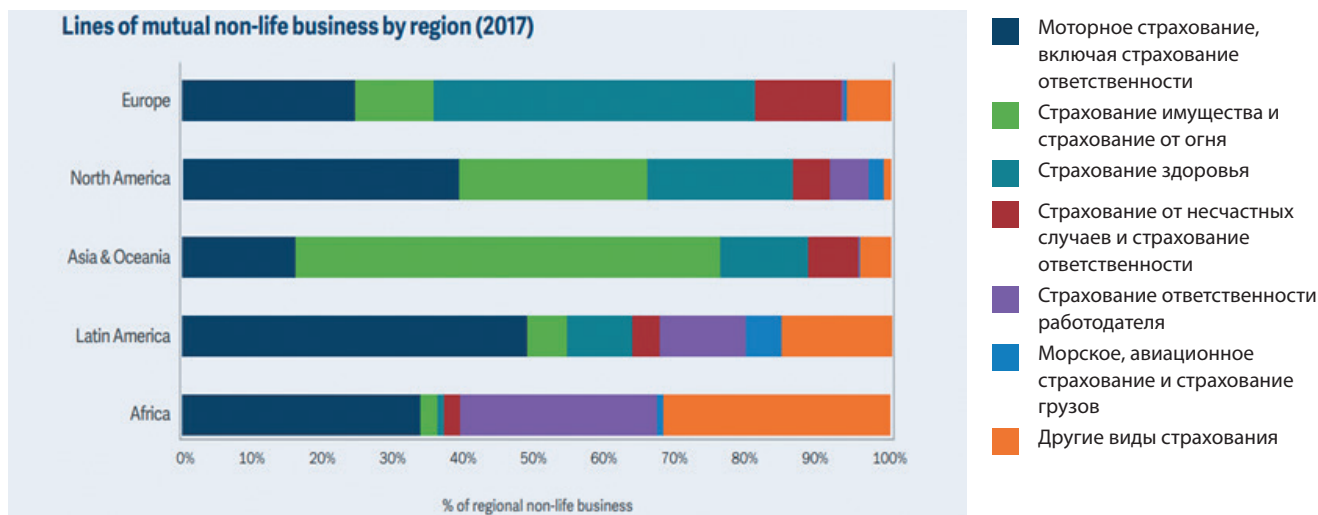


Рисунок. Доля взаимного страхования в сегменте страхования иного, чем страхование жизни, для различных регионов мира
Источник: [4]

взаимного страхования, хотя во многих юрисдикциях государственное регулирование учитывает особенности организации ОВС и принципы солидарной ответственности участников за результаты деятельности обществ.

Рассмотрим особенности страхового надзора за деятельностью обществ взаимного страхования на территории ЕС в соответствии с требованиями Директивы EC Solvency II, 2009 [5] (далее — Директива) о лицензировании и оценке финансовой устойчивости и платежеспособности ОВС.

Общества взаимного страхования рассматриваются для целей страхового надзора как профессиональные участники страхового рынка. За исключением приведенных далее условий лицензирования и требований к финансовой устойчивости и управлению рисками в ОВС не отличаются от требований, предъявляемых к акционерным страховым организациям.

Исключены из надзорных требований о допуске к занятию страховой деятельностью ОВС в случае, если годовой сбор страховой премии не превышает 5 млн евро в год (400 млн руб.), и иных показателей ст. 4. Такое ОВС не проводит страхование ответственности своих участников перед третьими лицами. Деятельность указанных ОВС не подлежит лицензированию. Однако отметим, что данное исключение одинаково применимо и к страховым организациям иной организационно-правовой формы.

Приведем цитаты из текста Директивы. Статья 1: «Определения: “Страховая организация” — страховые организации и общества взаимного страхования, созданные в соответствии с законодательством для осуществления деятельности по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию и получившие лицензии на осуществление соответствующего вида страховой деятельности в соответствии со статьей 14...»

Статья 4: «1. Не нарушая требований статьи 3 и статей с 5 по 10, настоящая Директива (за исключением

случаев, установленных в статьях 3 и 5—10) не применяется в отношении страховых организаций, соответствующих одновременно следующим условиям:

(а) годовая брутто-премия организации не превышает 5 млн евро;

(б) совокупный объем страховых резервов организации с учетом доли перестраховщиков, а также сумм, возмещаемых предприятиями специального назначения, как указано в статье 76, не превышает 25 млн евро;

(в) организация относится к группе, совокупный объем страховых резервов которой с учетом доли перестраховщиков, а также сумм, возмещаемых предприятиями специального назначения, не превышает 25 млн евро;

(г) деятельность организации не включает в себя деятельность по страхованию или перестрахованию, охватывающую риск ответственности, кредитный риск и риск страхования от финансовых потерь, связанных со злоупотреблениями служащих компании, кроме случаев, когда такие риски являются дополнительными рисками в значении статьи 16(1);

(е) деятельность организации не включает в себя операции перестрахования в объеме, превышающем 0,5 млн евро от ее брутто-премии или 2,5 млн евро от ее страховых резервов с учетом доли перестраховщиков, а также сумм, возмещаемых предприятиями специального назначения или составляющих более 10 % от ее брутто-премии или более 10 % от страховых резервов с учетом доли перестраховщиков, а также сумм, возмещаемых предприятиями специального назначения.

2. Если какие-либо величины, указанные в пункте 1, превышаются в течение трех лет подряд, настоящая Директива применяется, начиная с четвертого года».

Кроме того, исключены из надзорных требований о допуске к занятию страховой деятельностью ОВС в случае, если учредительные документы ОВС допускают снижение размера страховых выплат при недостаточ-

ности средств на страховые выплаты. Деятельность таких ОВС также не подлежит лицензированию.

Еще приведем цитаты из текста Директивы. Статья 5: «В отношении страхования иного, чем страхование жизни, настоящая Директива не применяется к следующим операциям: операциям обществ взаимного страхования, в которых выплаты варьируются в зависимости от объема доступных ресурсов и в которых взносы членов определяются на основе фиксированной ставки...»

Статья 7: «Настоящая Директива не применяется к обществам взаимного страхования, осуществляющим деятельность по страхованию иному, чем страхование жизни, и заключившим с другими обществами взаимного страхования соглашение, предусматривающее полное перестрахование выданных ими страховых полисов или содержащее положения, согласно которым перестраховочная организация должна исполнять обязательства общества взаимного страхования по таким полисам. В таком случае к перестраховочной организации применяются положения настоящей Директивы...»

Статья 9: «В отношении страхования жизни настоящая Директива не применяется к следующим операциям и видам деятельности:

(1) операции обществ взаимного страхования и взаимной выгоды, в которых выплаты изменяются в зависимости от объема доступных ресурсов и в которых взносы каждого из членов определяются на основе установленной фиксированной ставки».

В случае с лицензируемыми и подпадающими под страховой надзор ОВС к числу активов, принимаемых в покрытие страховых резервов и нормативной маржи платежеспособности, включены будущие требования, которые это общество может предъявить к своим членам посредством требования внесения дополнительных взносов в течение ближайших 12 месяцев. «Общества взаимного страхования и общества взаимного страхования с переменными взносами могут требовать внесения дополнительных взносов своими членами в целях увеличения объема финансовых ресурсов, удерживаемых ими для абсорбирования убытков. Требования о внесении членами дополнительных взносов могут быть существенным источником финансирования для общества взаимного страхования, в том числе тогда, когда такие общества сталкиваются с неблагоприятными колебаниями конъюнктуры. Поэтому требования о внесении членами дополнительных взносов следует признавать как дополнительные статьи собственных средств и трактовать соответствующим образом для целей определения платежеспособности. В частности, в случае общества взаимного страхования судовладельцев или общества взаимного страхования судовладельцев с переменными взносами, страхующих исключительно морские риски, обращение к требованиям о внесении членами дополнительных взносов является общепринятой практикой, с учетом специфических механизмов возмещения, и утвержденный объем таких требований о внесении членами дополнительных взно-

сов следует трактовать как высококачественный капитал (2-го уровня). Аналогичным образом, в случае других обществ взаимного страхования, где требования о внесении членами дополнительных взносов обладают аналогичным качеством, утвержденный объем таких требований о внесении членами дополнительных взносов также следует трактовать как высококачественный капитал (2-го уровня)»³ [5].

Для лицензируемых и контролируемых страховым надзором ОВС национальные органы страхового надзора могут уменьшить на 25 % требования к минимальному размеру собственных средств (нормативная маржа платежеспособности), т. е. до суммы в размере 1,7 млн евро (135 млн руб.).

Общие особенности к собственным средствам ОВС уточнены в ст. 89 Директивы «Дополнительные собственные средства»: «1. Дополнительные собственные средства должны включать в себя статьи, отличные от базовых собственных средств, которые могут быть привлечены для абсорбирования убытков.

Дополнительные собственные средства могут включать в себя следующие статьи в тех случаях, когда они не являются статьями базовых собственных средств:

- (а) неоплаченный акционерный капитал или начальный фонд, который еще не был привлечен;
- (б) аккредитивы и гарантии;
- (с) любые иные имеющие юридическую силу обязательства, принятые страховыми и перестраховочными организациями.

В случае общества взаимного страхования или общества взаимного страхования с переменными взносами, дополнительные собственные средства могут также включать в себя будущие требования, которые это общество может предъявить к своим членам посредством требования внесения дополнительных взносов в течение ближайших 12 месяцев» и ст. 96 «Классификация определенных страховых статей собственных средств»: «Учитывая статьи 95 и 97(1)(а), для целей настоящей Директивы применяются следующие классификации:

(1) избыточные средства, упомянутые в статье 91(2), относятся к Уровню 1 (Tier 1);

(2) аккредитивы и гарантии, находящиеся в доверительном управлении в интересах страховой организации-кредитора независимым доверенным лицом и предоставленные кредитными организациями, имеющими лицензию в соответствии с Директивой 2006/48/ЕС, относятся к Уровню 2;

(3) будущие требования, которые общества взаимного страхования судовладельцев, страхующие исключительно риски классов 6, 12 и 17 Части А Приложения I, могут предъявлять к своим членам в виде требований внесения дополнительных взносов в течение последующих 12 месяцев, относятся к Уровню 2.

В соответствии со вторым абзацем статьи 94(2), будущие требования, которые общества взаимного стра-

³ Преамбула п. 52 Директивы.

хования могут предъявлять к своим членам в виде требований внесения дополнительных взносов в течение последующих 12 месяцев, не относящихся к пункту (3) первого абзаца, относятся к Уровню 2, если они в существенной степени обладают характеристиками, указанными в статье 93(1) (a) и (b), с учетом особенностей, указанных в статье 93(2)».

При расчете фактической маржи платежеспособности Директива также учитывает особенности формирования средств обществами взаимного страхования [5]⁴:

«1. Каждое государство — член ЕС требует от каждого учреждения, указанного в статье 17(1), расположенного на его территории, обеспечения надлежащей маржи платежеспособности в отношении всей деятельности в любой момент времени, соответствующей, по меньшей мере, требованиям данной Директивы.

2. Маржа платежеспособности должна состоять из активов учреждения, без учета каких-либо предвидимых обязательств, за вычетом нематериальных элементов, которые включают:

(a) оплаченный уставный капитал или, если учреждение было создано как общество взаимного страхования, фактический первоначальный фонд, плюс любые счета членов общества взаимного страхования, отвечающего следующим критериям:

(i) учредительный договор и устав допускают перечисление платежей со счетов членам общества взаимного страхования лишь в той степени, в которой это не приводит к снижению маржи платежеспособности ниже требуемого уровня, или после ликвидации такого общества, когда оплачены все остальные долги этого общества;

(ii) учредительный договор и устав предусматривают условие, согласно которому компетентным органам направляется уведомление о перечислении любых платежей, указанных в пункте (i), осуществляемых по каким-либо иным основаниям, кроме индивидуального прекращения членства в обществе взаимного страхования, не менее, чем за один месяц до их перечисления, и компетентный орган имеет право запретить выплату в течение этого периода;

(iii) изменения в соответствующие положения учредительного договора и устава вносятся только после получения подтверждения от компетентных органов об отсутствии у них возражений против таких изменений, без ограничения применения критериев, изложенных в пунктах (i) и (ii)».

Статья 17с «Гарантийный фонд».

«1. Государства — члены ЕС могут предусмотреть условие, согласно которому одну треть нормативной маржи платежеспособности, как указано в статье 17b, должен составлять гарантийный фонд. Этот фонд должен включать в себя элементы, перечисленные в статье 17a(2) и (3) и, по согласованию с компетентным

органом государства — члена регистрации в ЕС, элементы, указанные в статье 17a(4)(b).

2. Гарантийный фонд должен составлять не менее 3 млн евро. Любое государство — член ЕС может предусматривать сокращение минимального гарантийного фонда на 25 % для обществ взаимного страхования и обществ подобного типа».

Резюмируя вышеизложенное, можем сделать вывод, что законодательство ЕС допускает для малых обществ взаимного страхования осуществление операций без лицензий. В случае если общества взаимного страхования имеют доход от страховых премий более 5 млн евро в год (или используют текущий курс рубля к евро — более 450 млн руб. в год), то в составе собственных средств ОВС учитываются обязательства членов обществ по увеличению взносов при угрозе необеспечения платежеспособности в соответствии с нормативами Директивы.

В силу различных причин (высокая убыточность, низкий платежеспособный спрос страхователей в условиях экономической стагнации и последствий пандемии COVID-19, санкционные ограничения, необходимость контроля за расходованием государственных бюджетных средств, выделяемых особенно на обязательное страхование и пр.) в некоторых сегментах страхового рынка Российской Федерации сложилась неблагоприятная ситуация с возможностью заключения договоров страхования из-за отсутствия или чрезвычайно дорого предложения со стороны страховщиков. К числу основных таких сегментов относятся:

1) страхование ответственности туристических операторов, для которых страхование ответственности является одним из условий, наряду с банковскими гарантиями, осуществления профессиональной деятельности;

2) страхование ответственности арбитражных управляющих, особенно занимающихся ликвидацией финансовых организаций;

3) страхование имущественных рисков коммерческих организаций и предприятий, находящихся в санкционных списках Правительства США и ЕС, а также ряда других государств;

4) обязательное государственное страхование военнослужащих и приравненных к ним лиц;

5) страхование жилья на случай чрезвычайных ситуаций;

6) обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств;

7) обязательное страхование гражданской ответственности предприятий — источников повышенной опасности и ряд других сегментов.

Одновременно в большинстве случаев требование о формировании профессиональной саморегулируемой организации (СРО) в федеральных законах предполагает объединение лиц, как юридических, так и физических, на условиях солидарной и субсидиарной ответственности. Для реализации таких обязательств

⁴ Ст. 17а «Фактическая маржа платежеспособности».

СРО формируют специальные фонды, используемые для выплат потерпевшим в случае неисполнения обязательств одним из участников с последующим возмещением за его счет выплаченных сумм или в случае его банкротства. Природа и цели формирования и использования такого гарантийного фонда схожи с принципами деятельности ОВС, что позволяет достичь синергетического эффекта и оптимизировать управление рисками и финансами СРО и ее участников.

Российская Национальная ассоциация обществ взаимного страхования выступила с предложением о формировании дорожной карты развития взаимного страхования в Российской Федерации. Главная ее цель — создание условий для страхования на принципах взаимности в тех сегментах экономической и профессиональной деятельности, где спрос на страховую защиту или не находит предложения со стороны коммерческих страховщиков, или такое предложение существенно дороже потенциального некоммерческого взаимного страхования, при соблюдении принципов прозрачности деятельности ОВС, их финансовой устойчивости и недопущения мошенничества и злоупотребления со стороны участников ОВС. Основными элементами такой дорожной карты должны стать следующие:

1) ОВС туроператоров — необходимо принять дорожную карту его создания при условии дополнительного государственного регулирования, особенно в случае выделения бюджетных средств на формирование первоначального фонда в порядке государственной поддержки наиболее пострадавших от пандемии отраслей. Такое ОВС, единственное в отрасли, может быть создано на конкурентной со страховщиками основе на принципах создания ОВС застройщиков путем внесения специальных норм в Федеральный закон «Об основах туристической деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 № 132-ФЗ. См. также п. 3 ниже;

2) ОВС в системе крупных промышленных холдингов и корпораций — ограничений, кроме возможного числа участников, в действующем законодательстве нет. Предоставленные гарантии участниками ОВС должны учитываться наравне с другими финансовыми активами ОВС в целях соответствия регуляторным требованиям Банка России согласно кредитным рейтингам лица, его выдавшего;

3) ОВС в страховании ответственности при осуществлении профессиональной деятельности — необходимо принять дорожную карту создания ОВС в системе деятельности профессиональных СРО путем внесения изменений в Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007 № 315-ФЗ. В частности, путем дополнения к ст. 13 Закона, предусматривающего реализацию «личного и (или) коллективного страхования» путем формирования ОВС для конкретной СРО или их объединения, а также предоставления гарантий

за счет компенсационных фондов или использования до половины его средств с целью формирования первоначального фонда ОВС и покрытия дефицита деятельности при снижении фактической маржи платежеспособности ниже нормативной. В остальном требования Банка России к актуарному оцениванию, формированию страховых резервов и обеспечению активами применяются в полном объеме;

4) ОВС для страхования имущества и ответственности физических и юридических лиц — с числом участников более 2000/500. Ограничение в Федеральном законе «О взаимном страховании» от 29.11.2007 № 286-ФЗ должно быть снято, но обусловлено полным применением к таким ОВС требований к актуарному оцениванию, формированию страховых резервов и обеспечению активами. При наличии в уставе ОВС обязательств для участников о внесении дополнительных взносов при возникновении убытка за календарный год деятельности размер нормативной маржи платежеспособности должен быть уменьшен на 25 % (по аналогии с ЕС) после учета коэффициента участия перестрахования в страховых выплатах.

В Российской Федерации, как и во многих странах бывшего СССР, роль взаимного страхования в обеспечении страховой защиты населения и предпринимателей ничтожно мала. В значительной степени это объясняется длительным периодом государственной монополии на страхование с 1921 по 1987 г. Однако тенденции в развитии мирового рынка взаимного страхования убедительно показывают, что при создании приемлемых условий ОВС не только могут, но и должны в определенных видах страхования стать одним из ключевых участников национального страхового рынка.

Литература

1. Райхер, В. К. Общественно-исторические типы страхования / В. К. Райхер. — М., 1947.
2. Воблый, К. Г. Основы экономики страхования / К. Г. Воблый. — М.: Анкил, 1993.
3. Теория и практика страхования : учеб. пособие. — М.: Анкил, 2003. — 704 с
4. Global mutual market share [Electronic resource] // ICMIF. — Mode of access: <https://www.icmif.org/introducing-icmif/>. — Date of access: 24.10.2020.
5. Директива ЕС 2009 Solvency II от 25.11.2009 №2009/138/ЕС ; О Директиве 2009/138/ЕС Европейского Парламента и Совета Европейского союза от 25.11.2009 «Об организации и осуществлении деятельности страховых и перестраховочных организаций (Solvency II)» [Электронный ресурс] : информ. письмо Банка России от 8 сент. 2016 г., № ИН-015-53/64. — Режим доступа: garant.ru.

ЭКСПОРТ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР РОСТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОЩИ СТРАНЫ

ДОРОНКЕВИЧ ВИКТОР ВИКТОРОВИЧ,

аспирант кафедры финансов

Белорусского государственного экономического университета,

руководитель Представительства АО «РЭЦ» в Республике Беларусь

(группа Российского экспортного центра),

член наблюдательного совета, независимый директор,

председатель аудиторского комитета, член комитета рисков,

член комитета по стратегии АСБ «Беларусбанк»

(г. Минск, Беларусь)

В статье изложены результаты исследований методик оценки влияния экспорта на экономический рост Республики Беларусь и стран СНГ, раскрыта сущность экспортных стратегий иностранных государств. Проанализирована экспортная деятельность Республики Беларусь на современном этапе, указаны условия для успешной реализации экспортной политики государства, преимущества и недостатки международных интеграционных объединений.

The article presents the results of research methods for assessing the impact of exports on the economic growth of the Republic of Belarus and the CIS countries, reveals the essence of export strategies of foreign countries, and analyzes the export activity of the Republic of Belarus at the present stage. The article specifies the conditions for successful implementation of the state's export policy, advantages and disadvantages of international integration associations.

Введение

Выход Республики Беларусь из состава СССР актуализировал решение двух проблем для экономики страны: разрыв десятилетиями устоявшихся торговых и производственных связей с союзными республиками единого государства, в первую очередь с Россией, и поиск собственной ниши в мировой экономике и мировом разделении труда, исходя из конкурентных преимуществ национальной экономики. Ситуацию в определенной степени осложнил процесс перехода от плановой экономики к социально ориентированной рыночной. Галопирующая инфляция, обесценивающая национальную валюту, а также невысокая платежеспособность населения страны заставили отечественных производителей активно искать новые рынки сбыта своих товаров и услуг в других странах, т. е. наращивать объемы экспорта.

Несмотря на достигнутые за годы независимости успехи по интеграции в мировые торгово-хозяйственные связи, экспорт остается важным фактором роста экономической мощи Республики Беларусь. Подтверждением этого является принятие ряда норматив-

но-правовых актов, определяющих экспорт как одно из приоритетных направлений развития экономики государства: Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016—2020 гг.; Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016—2020 годы»; Директива Президента Республики Беларусь «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства» [1—3].

С марта 2020 г. в стране сформирована межведомственная рабочая группа для создания Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021—2025 гг. Одно из приоритетных направлений в ней отводится наращиванию объемов экспорта, о чем свидетельствует заявление министра экономики Республики Беларусь А. Червякова: «Экономика Беларуси за пять лет может вырасти более чем на 20 %, экспорт — до 50 млрд долл. США» [4].

Научная значимость и практическая актуальность настоящего исследования заключается в том, что:

- в экономической литературе не в полной мере присутствует общее понимание факторов, формирующих экспортный потенциал государства при-

нительно к современной экономике Республики Беларусь, что затрудняет принятие качественных управленческих решений по повышению экономической мощи страны;

- существующие научные публикации по развитию экспортного потенциала Республики Беларусь зачастую ограничиваются исследованиями экспорта промышленных товаров, в то время как экспорт услуг исследован в недостаточной степени, либо данные исследования рассматривают проблему слишком узко, в рамках определенной индустрии или регионального сегмента;
- значительная часть исследований по развитию экспорта затрагивает лишь частные аспекты данной проблемы без комплексной взаимосвязи с другими факторами экономического роста государства;
- в научных трудах отмечается дефицит исследований опыта иностранных государств с переходной экономикой, схожих с экономикой Республики Беларусь по масштабу и условиям социально-экономического и политического развития, по решению проблем наращивания объемов экспорта товаров и услуг, а также возможности его применения в Республике Беларусь.

Изложенные выше положения, обуславливающие актуальность настоящего исследования, указывают на имеющееся противоречие между реализацией экспортной политики государства и степенью теоретической проработки сущности экспорта.

Цель настоящей статьи — определение влияния экспорта на основные целевые параметры социально-экономического развития Республики Беларусь и определение резервов по его наращиванию через участие в интеграционных союзах.

Теоретическую основу настоящего исследования составляют прикладные и фундаментальные исследования в сфере международной торговли. Используются общенаучные методы познания, прежде всего анализ и синтез, дедукция и индукция; методы сравнительного, абстрактно-логического и библиографического анализа.

Результаты и их обсуждение

В экономической теории существуют различные подходы к пониманию экономического развития стран и роли экспорта в нем. В основе традиционного подхода лежат теория абсолютных преимуществ (А. Смит) и теория сравнительных преимуществ (Д. Рикардо). В основе данных теорий лежит понимание экспортного потенциала того или иного государства, исходя из наличия преимуществ в факторах производства: труда, земли и капитала [5]. Это значит, что государство может достичь максимального эффекта от экспортной деятельности, отдавая приоритет производству «таких товаров, в которых у нее имеются

совершенные, сравнительные или же конкурентные преимущества» [6].

Но в современном постиндустриальном обществе, в экономике знаний, на первое место выходят интеллектуальные возможности страны. Это значит, что в конкурентной борьбе на мировом рынке все чаще побеждают те страны, которые создали благоприятные условия для развития человеческого капитала, а не обладающие значительными полезными ископаемыми, выгодным географическим положением, благоприятным климатом и т. п. Кроме того, развитие транснациональных корпораций, активизация глобальных и региональных интеграционных объединений все больше размывают границы отдельных государств, что также вносит определенные коррективы в понимание экспорта и его роли в современной экономике.

Экспорт изучался такими белорусскими исследователями, как А. Малинин, который определил важнейшие факторы формирования внешнеторгового сальдо Беларуси [7]; Р. О. Есин, исследовавший внешнеполитический аспект белорусского экспорта [8]; И. Тоцицкая, рассматривающая актуальные проблемы развития экспорта Республики Беларусь на современном этапе [9]; П. П. Артемьев, изучавший возможности внедрения зарубежного опыта стимулирования экспортной деятельности [10]. Кроме того, следует отметить следующих отечественных экономистов: А. В. Бондарь, В. Н. Ермашкевич, А. В. Калинин, Г. А. Шмарловская, С. Ф. Миксюк, внесших существенный вклад в изучение экспорта. Среди зарубежных авторов укажем таких, как И. Е. Хвостова и Е. Е. Смоляков, которые исследовали особенности экспорта стран с ресурсной зависимостью [11], а также Т. Менн, Е. Н. Смирнов, Е. Ф. Прокушев, Н. А. Вологина, Л. Н. Саргсян и др.

Необходимо отметить, что в экономической теории среди различных экономистов и экономических школ не наблюдается значительных отличий в понимании самой сущности экспорта. Во всех случаях ключевое значение имеет факт продажи чего-либо резидентами государства нерезидентам. Так, словарь современных экономических терминов дает следующее определение экономической категории «экспорт»: это «производимые в стране и продаваемые нерезидентам товары и услуги...» [12]. Налоговое законодательство Республики Беларусь трактует понятие «экспорт» следующим образом: это «предоставление резидентами Республики Беларусь различных видов услуг нерезидентам» [13].

Остается весьма дискуссионным вопрос о том, какие критерии более точно и объективно характеризуют экономическую мощь государства и какова роль экспорта в ее обеспечении. Экспорт, наряду с ВВП, импортом и инвестициями, можно назвать одним из важнейших факторов экономического роста. Это особенно актуально для стран с малой экономикой, поскольку дает возможность производителям с помощью эффекта масштаба производить больше продукции и при этом обеспечивать приток иностранной валюты, что и

создает предпосылки для экономического роста. Зачастую правительства развивающихся стран поощряют экспорт, так как это позволяет решать проблему равновесия платежного баланса, а также погашать внешний долг государства.

Поскольку в основном все расчеты по внешнеторговым сделкам на мировом рынке осуществляются в высоколиквидных мировых валютах — доллары США и евро, это указывает на одно из приоритетных значений экспорта для экономики государства — приток твердой валюты, что способствует устойчивости курса национальной валюты. Чем больше страна продает на внешних рынках, тем больше возможностей для покупки импортных товаров, следовательно, растет благосостояние общества. Напротив, если у государства отрицательное сальдо внешней торговли, т. е. объем импорта превышает объем экспорта в стоимостном выражении, то общество беднеет, а долги, как правило, растут.

Кроме того, поскольку залогом успеха любого товара на мировом рынке является высокое качество и конкурентоспособная цена, то развитие экспортной деятельности стимулирует государство в целом и отдельные предприятия к повышению эффективности использования имеющихся в его распоряжении ресурсов.

Остается весьма дискуссионным и сложным вопрос методики оценки влияния экспорта на темпы экономического роста государства. Сложность заключается в математических расчетах, ведь на макроуровне невозможно точно выявить, как именно расходуются средства, полученные государством от экспортной деятельности, невозможно проследить на основе статистики, являются ли доходы от экспорта источником приобретения того или иного товара. Также для глубокого понимания данного вопроса недостаточно сведений об объеме экспортной выручки, сальдо внешней торговли, чистого экспорта, ведь при производстве экспортных товаров часто используются импортные материалы и сырье. Кроме того, имеет место реэкспорт товаров. Тем не менее на основе статистических данных вполне возможно выявить определенные закономерности и особенности влияния экспорта на экономическое развитие государства.

В качестве примера можно привести опыт отечественных исследователей, которыми были предприняты попытки разработать теоретические модели оценки влияния экспорта на экономику Республики Беларусь. В частности, следует отметить разработки А. В. Готовского и П. Н. Гуцола [14], а также С. Ф. Миксюка и М. Т. Глушени [15]. Авторы используют различные методики и алгоритмы при исследовании влияния экспорта на экономический рост страны, но приходят к единым выводам: установлено прямое влияние экспорта на ВВП страны, которое может быть как прямым, так и косвенным. Но различными являются их выводы относительно степени этого влияния. Так, в первом случае авторы пришли к выводу, что «...две трети прироста ВВП были обусловлены прямым и косвенным влиянием экспор-

та». Во втором же случае авторы предлагают оценивать степень влияния экспорта на ВВП не в целом, а по отраслям: «...увеличение ВВП на 1 % возможно за счет роста экспорта нефтяной промышленности на 9 %... или за счет увеличения экспорта продукции сельского хозяйства в 3 раза... услуг информационно-вычислительного обслуживания в 14 раз». Вместе с тем в исследованиях отмечается, что представленные расчеты вклада экспорта в экономический рост республики «не могут интерпретироваться как безусловно точная оценка этого вклада...»

Вопрос о влиянии роста экспорта на рост ВВП в странах СНГ был также изучен армянскими экономистами в 2018 г. По результатам исследования установлено, что «рост экспорта на 1 % спровоцировал рост ВВП на 0,97 %, а увеличение прямых иностранных инвестиций на 1 % сопровождалось увеличением ВВП на 0,362 %» [16]. Эти результаты наглядно показывают выгодную роль экспорта в формировании ВВП даже по сравнению с привлечением иностранных инвестиций в национальную экономику.

Для наглядности на рис. 1 представлены статистические данные топ-20 стран по экспорту в сопоставлении с номинальными объемами ВВП.

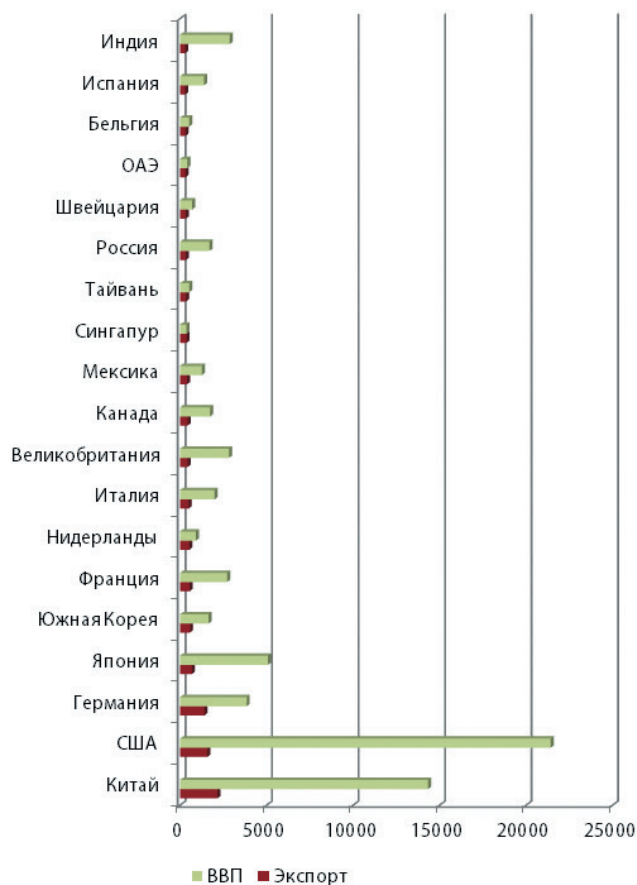


Рисунок 1. Соотношение экспорта и ВВП топ-20 стран мира в 2019 г., млрд долл. США

Источник: [17]

Для достижения цели настоящего исследования большой интерес имеет обзор опыта государств из представленного выше перечня, которые на практике добились лидирующих позиций по экспорту в мире. Как показывает анализ их экспортных стратегий, продвижение товаров и услуг на международные рынки в целях обеспечения устойчивого роста экспорта требует использования, с одной стороны, активных методов, во многом напоминающих военную стратегию, а с другой — многоступенчатого планирования, напоминающего шахматную стратегию. Важное значение при этом имеет обеспечение качественного прогноза развития процессов в мировой экономике и способность органов государственного управления своевременно выбирать альтернативные способы решения экономических задач, исходя из сложившейся ситуации.

В этом отношении целесообразно использовать опыт Китая, который в сфере ускоренного роста экспорта оказался не только наиболее успешным, но и вообще беспрецедентным в мировой практике. В своей экспортной политике китайские компании опирались на огромную мощь китайского государства и его конкретных регионов. Силы и средства, как и в военной стратегии, концентрировались на направлениях «главного удара», т. е. там, где намечались конкурентные преимущества. Проводились решительные меры для вытеснения конкурентов с рынков, подвергшихся экспансии китайских товаров и услуг. Импорт технологий в Китай через свободные экономические зоны способствовал феноменальному росту экспорта готовой продукции, обеспечивая масштабное превышение прибыли над издержками и конкурентные преимущества в соотношении «цена — качество». Велась постоянная работа над созданием благоприятного имиджа страны как развивающегося государства, не претендующего на лидерство в мире, но, в отличие от развитых стран запада, осуществляющего заботу о благосостоянии всех граждан в соответствии с коммунистической идеологией.

Это позволяло блокировать негативные оценки, связанные с нарушением прав человека и т. д. Одновременно проводилась активная пропаганда в СМИ стран-импортеров, обеспечившая распространение массовых убеждений в качестве и дешевизне китайских товаров, росте китайских производственных мощностей на самой высокой технологической основе, трудолюбии и дисциплине китайских рабочих и инженеров, росте научного потенциала и т. д.

С 2015 г. внешняя торговля Беларуси развивается в новых условиях — в рамках единого рынка товаров, услуг и факторов производства ЕАЭС, лидирующую позицию в котором, как в политической, так и в экономической сфере, занимает Россия. Для нашей страны это стало кульминацией политического и экономического сближения с Российской Федерацией после создания Союзного государства (1999 г.) и Таможенного союза (2010 г.). Несмотря на то что экономики наших стран еще с советских времен были взаимодополняющими,

оценка последствий данного союза среди экономистов носит неоднозначный характер и, судя по всему, они имеют как положительное, так и отрицательное влияние на основные макроэкономические показатели Республики Беларусь. С одной стороны, это способствует выходу отечественных производителей на огромные рынки стран — участниц союза, упрощает создание совместных производств, обеспечивает приемлемую цену на энергоносители от основного поставщика — России; с другой стороны, современная внешнеторговая политика России, направленная на импортозамещение, а также новая индустриализация, предполагающая интенсивное развитие собственных обрабатывающих отраслей, а также активное наращивание несырьевого экспорта, уже существенно повлияли на некоторые отечественные индустрии из-за усиления конкуренции, которая в условиях равных торговых возможностей может привести к банкротству отечественных производителей. Ситуацию существенно усложняет и диспропорция союзников по кредитным ресурсам, что является одной из причин отставания белорусских компаний по модернизации своего производства в сравнении с российскими конкурентами.

Примером активных действий правительства России по развитию несырьевого экспорта страны, а также поддержки национальных производителей по освоению новых рынков является создание в 2016 г. Группы Российского экспортного центра (РЭЦ). Это специализированный государственный институт поддержки экспорта, образованный по инициативе Правительства Российской Федерации в целях реализации стратегии единого окна для работы с экспортерами в области финансовой и нефинансовой поддержки экспорта. В структуру Группы РЭЦ входят АО «Российский экспортный центр», АО «ЭКCAP» и АО «РОСЭКСИМБАНК». Стратегические цели Группы РЭЦ — увеличение эффективности поддержки экспорта, создание нового экспорта, защита интересов экспортера, продвижение культуры экспорта [18].

Данная организация, имея в своем распоряжении довольно развитую организационную структуру, существенный административный ресурс, финансовые возможности и кадровый потенциал, предоставляет российским экспортерам широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки экспортной деятельности, в том числе поддержку экспортных поставок, аналитику и исследование, продвижение на внешние рынки, образовательные услуги, страхование, сертификацию и лицензирование, кредитно-гарантийную поддержку и др.

О масштабах деятельности Группы РЭЦ свидетельствуют следующие данные по результатам работы в 2019 г.: объем поддержанного экспорта составил 19,5 млрд долл., количество поддержанных экспортеров — более 11,3 тыс., причем 80 % клиентов являлись представителями малых и средних предприятий. Объем поддержанного Группой РЭЦ российского экспорта

в Республику Беларусь в 2015—2020 гг. составил более 7 млрд долл. США в эквиваленте.

В настоящее время Группа РЭЦ участвует в реализации масштабной государственной программы, способствующей созданию максимально благоприятных условий для продвижения экспорта продукции, услуг, с приоритетом поддержки экспорта конкурентного высокотехнологичного оборудования российского производства на рынок Республики Беларусь. При содействии Представительства АО «РЭЦ» в Республике Беларусь российским компаниям, заинтересованным в развитии сотрудничества в Республике Беларусь, оказывается всеобъемлющая нефинансовая поддержка, такая как консультации, поиск партнеров, организация и сопровождение переговоров. По запросам белорусских предприятий Представительство АО «РЭЦ» в Республике Беларусь эффективно осуществляет поиск возможных российских производителей и поставщиков, что существенно расширяет перечень потенциальных предложений, повышает осведомленность белорусских предприятий о возможных перспективах развития сотрудничества, повышает уровень здоровой конкуренции предложений при проведении тендеров и конкурсов.

При поставках продукции российского производства Группа РЭЦ готова рассмотреть вопрос страхования отсрочки по экспортным контрактам в ЭКСАР, предоставления более льготного финансирования от АО «РОСЭКСИМБАНК», в том числе с возможностью использования субсидий Правительства Российской Федерации, для реализации инвестиционных проектов и осуществления закупок в России на наиболее конкурентных условиях.

Весь комплекс мер США по развитию экспорта, который осуществляется как государственными (Коммерческая служба США при Министерстве торговли), так и частными компаниями, можно сгруппировать в три основных направления.

Первое направление — это организационно-информационная поддержка. Она заключается в проведении технических мероприятий (выставки, ярмарки, форумы, различные рекламные кампании и т. п.), в консалтинге отечественных производителей по актуальным вопросам анализа рынков зарубежных стран.

Второе направление — это кредитно-финансовая поддержка экспорта. Она осуществляется главным образом Экспортно-импортным банком США (Эксимбанк) — предоставление экспортных кредитов и страхование экспортных рисков. Ежегодный объем кредитования данным банком предприятий в интересах развития экспорта существенно отличается, в 2012 г. зафиксирован максимум в 50 млрд долл. [19].

Третье направление — это предоставление налоговых льгот экспортерам. Как правило, такая поддержка оказывается американским монополиям, имеющим важное значение для всего государства.

Экспортная стратегия Германии включают в себя черты и российской, и американской. Как и Россия в

ЕАЭС, так и Германия использует свое доминирующее экономическое и политическое положение в ЕС для продвижения своей продукции, особенно на рынки новых стран — участниц союза. Как и в США, Германия использует похожий комплекс мер, а также создала схожие по организации и целям учреждения для реализации экспортной политики государства.

Все вышеуказанные меры могут быть использованы для продвижения отечественных товаров и услуг на международные рынки, в особенности в постсоветских странах, в том числе и в Республике Беларусь.

Цели, методы и способы реализации экспорта определяются целями и задачами внешнеторговой политики Республики Беларусь, которая является составной частью внешней политики государства и формируется в соответствии с его общеэкономическими и политическими приоритетами. В настоящее время экономику Беларуси можно охарактеризовать как открытую, экспортно-ориентированную. Наша страна поддерживает торговые связи с более чем 200 государствами мира. Около 60 % производимой продукции экспортируется [20].

По итогам 2019 г. экспорт товаров и услуг Республики Беларусь составил 32,9 млрд долл., а товарная структура белорусского экспорта включает в себя более 1000 товарных позиций. При этом топ-5 экспортируемых из Беларуси товаров (рис. 2) дают почти 70 % всего объема экспорта страны, остальные же категории экспортируемых товаров составляют менее 1 % от общего объема экспорта.



Рисунок 2. Основные экспортируемые товары Республики Беларусь в 2019 г., %

Источник: разработка автора на основе [19]

Исходя из данных рис. 2 можно сделать ряд выводов. Одну из важнейших экспортных позиций по-прежнему занимает нефть и продукты нефтепереработки. Принимая во внимание, что Беларусь не обладает собственными запасами нефти, устойчивость экспорта страны во многом зависит от условий продажи основного поставщика сырья — России. Несмотря на определенные успехи IT-сектора и транспортной сферы, среди основных экспортных позиций нет услуг, хотя динамика развития мирового хозяйства показывает явное расширение сектора услуг как в производстве, так и в занятости населения. При этом Беларусь обладает значительным нереализованным потенциалом по наращиванию объемов экспорта именно услуг, например в сфере туризма, авиатранспорта, медицины, строительства, образования, в финансовой, банковской и страховой сферах. Этому всегда будет способствовать наличие достаточно развитой соответствующей инфраструктуры в стране, относительно выгодное географическое положение, стабильная внешняя и внутривнутриполитическая ситуация в Беларуси. Среди основных экспортных товаров нет и высокотехнологичной продукции, хотя в условиях относительного дефицита полезных ископаемых в стране и довольно высокого уровня индекса ИРЧП населения Беларуси именно высокие технологии должны стать основным драйвером роста экспорта страны.

Главные покупатели белорусской продукции — Россия, Украина, Великобритания, Нидерланды, Германия, Польша, Литва, Бразилия, Китай, Казахстан. В 2019 г. белорусский экспорт товаров осуществлялся в 10 новых стран, в том числе в КНДР, Гаити, Сомали, Кабо-Верде, Суринам. Вместе с тем основной торговый партнер Беларуси по-прежнему Российская Федерация, на ее долю в 2019 г. приходилось 41,2 % белорусского экспорта [20].

При анализе диверсификации экспорта отмечается явная закономерность между объемом внешнеторгового оборота между странами и уровнем политического сотрудничества — чем выше товарооборот, тем более дружеские и союзные отношения имеют государства. В этом смысле экспорт играет роль своего рода фундамента для построения союзных отношений с зарубежными странами.

На рис. 3 представлена динамика наращивания экспорта Республики Беларусь за последние 10 лет.

Из вышеуказанных данных можно сделать вывод, что с 2013 г. отмечается существенное замедление темпов наращивания экспорта Республики Беларусь по сравнению с периодом 2009—2012 гг. В планах правительства, озвученных премьер-министром страны Р. Головченко, «к 2025 г. нарастить экспорт до 50 млрд долл. США» [22], т. е. увеличить его почти наполовину за пятилетний срок и достигнуть исторического максимума.

Такая амбициозная задача в период мирового экономического кризиса из-за пандемии каронавируса требует принятия инновационных решений. Тем более в настоящее время нет оснований прогнозировать улуч-

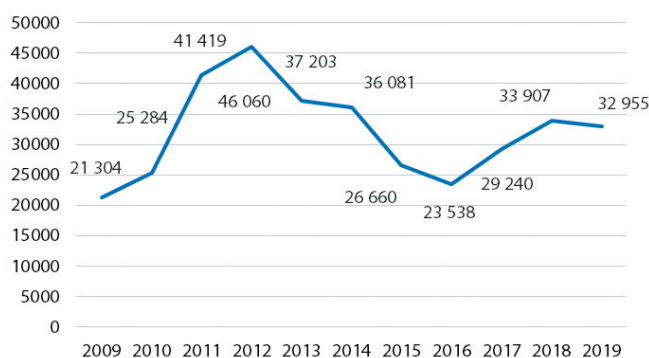


Рисунок 3. Динамика экспорта Республики Беларусь за 2009—2019 гг., млн долл. США

Источник: [18]

шение ситуации, по крайней мере в краткосрочной перспективе. В любом случае данное целеполагание, как мы видим из приведенных выше данных, верно с точки зрения развития потенциала роста экономической мощи страны и, с одной стороны, указывает на приоритет экспорта в экономической политике государства, а с другой стороны, обуславливает необходимость поиска новых резервов и повышения качества управленческих решений, обеспечивающих рост экспорта.

В сложившихся весьма непростых условиях первоочередным резервом для наращивания объемов экспорта страны является развитие альянсов, в первую очередь в рамках Союзного государства с Россией. Практика становления государств бывшего Советского Союза показала, что их успешное развитие невозможно без участия в интеграционных объединениях — в основном в рамках либо ЕС, либо ЕАЭС. Частично это объясняется дорогой стоимостью для относительно молодых и бедных стран обеспечения всего необходимого функционала независимого государства для его успешной интеграции в мировую экономику: обеспечение военно-политической безопасности, охрана государственной границы, наличие постоянных рынков сбыта произведенной в стране продукции, обеспечение энергетической безопасности страны, поддержание стабильного курса национальной валюты и др. Такие функции выгоднее реализовывать в рамках интеграционных союзов.

В случае с Беларусью именно объединение конкурентных преимуществ с экономикой России дает положительный синергетический эффект, в том числе в области экспорта. Территория Беларуси небогата полезными ископаемыми в отличие от России, следовательно, при развитии отечественного экспорта и повышении добавочной стоимости отечественной продукции принципиально важен импорт российского сырья и комплектующих. Поэтому большие перспективы открывает создание совместных предприятий.

Выпущенную продукцию на таких предприятиях вполне можно позиционировать на рынках третьих

стран как совместно произведенный продукт Союзного государства по аналогии с «Made in EU» в Европейском союзе. При достижении высокого качества и стандартов продукции на совместных предприятиях применение подобных унифицированных маркировок может способствовать узнаваемости продукции на внешних рынках и стать своего рода ориентиром для других предприятий по созданию совместных производств с российскими компаниями. Более того, успех экономической интеграции России и Беларуси станет положительным примером для других государств ЕАЭС и, вероятно, будет импульсом для их вступления в Союзное государство.

В свою очередь, именно динамичное создание совместных предприятий, различных кластеров и экономических экосистем в рамках Союзного государства на национальном и, что немаловажно, на региональном уровнях в совокупности приведет к формированию единой экспортной политики России и Беларуси, которую можно рассматривать как совокупность инструментов и комплекс взаимосвязанных мероприятий по продвижению товаров и услуг Союзного государства на мировой рынок.

Анализ функционирования различных интеграционных объединений позволяет классифицировать в зависимости от исполнителей и инструментария три уровня в экспортной стратегии: оперативный, тактический и стратегический.

На оперативном уровне предполагается поддержка экспорта в настоящем периоде в зависимости от сложившихся условий на мировом рынке. В рамках Союзного государства на данном уровне предполагается взаимодействие организаций-аналогов для решения общих задач России и Беларуси в рамках настоящего законодательства и своих полномочий: между РЭЦ и Национальным центром маркетинга и конъюнктуры цен; между Торгово-промышленной палатой России и Белорусской торгово-промышленной палатой; между РОСЭКСИМБАНКОМ и Банком развития Республики Беларусь, между свободными экономическими зонами обоих государств.

Тактический уровень предполагает проведение комплекса мер в среднесрочной перспективе по стимулированию экспорта в законодательстве двух стран: в сферах налогового, таможенного законодательства, в области государственных программ и фондов по поддержке экспорта и т. п.

Стратегический уровень предполагает принятие концептуальных решений в рамках государственного устройства и конституций двух стран, прямо и косвенно направленных на стимулирование экспорта Беларуси и России в долгосрочной перспективе.

Также остается актуальным определение самой роли государства в экспортной деятельности страны. В трудах современных экономистов зачастую подчеркивается значительная роль государства для развития экспорта развивающихся стран с малой экономикой

(У. Корден, Н. Лянг, Г. Спенсер, Э. Диксит и др. [23—25]). И можно констатировать, что вопрос уже не состоит в том, целесообразно ли государству реализовывать определенный комплекс мер по стимулированию экспортной деятельности предприятий. Более важной является задача выработки тех способов содействия экспорту, которые одновременно и эффективны, и не противоречат нормам международных экономических союзов и регуляторов, например ВТО, а также нормам международного права.

Процесс развития экспортной деятельности неразрывно связан с согласованностью действий различных органов государственного управления, с финансовыми учреждениями, межведомственным взаимодействием, что также подчеркивает ведущую роль государства. Более того, в современном мире с развитием научно-технического прогресса сложилась противоречивая ситуация: с одной стороны, значительно возрос потенциал стран, как по возможным объемам производства, так и по обеспечению высокого качества продукции, т. е. «все могут произвести все», но возможность продавать свои товары на внешних рынках все чаще становится предметом политических договоренностей между государствами.

Для всесторонней оценки рассматриваемого явления целесообразно отметить и негативное влияние экспорта на экономику государства. Развитие экспорта любой страны связано с развитием режима наибольшего благоприятствования во внешнеэкономических связях, который осуществляется на принципах взаимности условий. В этом случае развивающиеся страны, страны с переходной экономикой оказываются в равных, но проигрышных условиях по сравнению с развитыми экономиками мира, способными производить более конкурентоспособную продукцию. В данной ситуации снятие ограничительных мер в международной торговле может приводить к банкротству отечественных производителей.

Следующий негативный фактор, создающий уязвимость для национальной экономики с развитием экспорта, особенно для стран с малой открытой экономикой, обусловлен механизмом международных платежей по торговым сделкам. Основная доля международных платежей по экспортно-импортным сделкам осуществляется в долларах США через международную межбанковскую систему передачи информации и совершения платежей SWIFT. Проблема в том, что данный ресурс не подконтролен национальным правительствам и может быть отключен для отдельных субъектов хозяйствования и целых государств по инициативе и из-за давления третьих сил по различным причинам. Отключение SWIFT уже имело место для Ирана и Северной Кореи, альтернативные же технологии России, Китая и других стран пока не нашли широкого распространения в мире. Такая мера в условиях высокой степени интегрированности страны в мировое хозяйство может привести к дополнительным техническим проблемам в развитии национальной экономики.

Развивающиеся страны, стремясь нарастить объемы экспорта, могут использовать меры недобросовестной конкуренции, например демпинг, который зачастую достигается грубыми нарушениями международных экологических норм, нарушением прав трудящихся и т. п.: использование принудительного труда, экономия на очистном оборудовании и создании безопасных условий труда, занижение оплаты труда, незаконное использование труда детей и др.

Политика государства, направленная на стимулирование экспорта, в условиях мирового разделения труда может привести к непропорциональному распределению ресурсов страны в пользу производства товаров и услуг, конкурентоспособных на мировом рынке, но в ущерб развитию производства иных товаров. Такая ситуация несет в себе серьезные риски в случае изменения мировой конъюнктуры. Так, например, традиционные страны — экспортеры нефти и газа весьма зависимы от мировых цен на данные ресурсы. Более того, в условиях стремительного развития альтернативных источников энергии будущее нефте- и газодобычи и вовсе стоит под вопросом. В то время как другие индустрии в подобных странах зачастую недостаточно развиты для успешной конкуренции на мировом рынке.

Указанные негативные факторы, сопутствующие экспорту, гипотетически при условии длительного и стремительного ухудшения состояния мировой экономики вполне могут спровоцировать обратные процессы — эпоху протекционизма, импортозамещения, самоизоляции стран и деглобализации. И хотя на сегодняшний момент подобный сценарий маловероятен, но последние тенденции и события в современном мире не позволяют полностью исключать таких перспектив: выход Великобритании из ЕС и рост евроскептицизма, участившиеся торговые войны между странами, в том числе в рамках интеграционных союзов, рост нелегальной миграции, межэтнические и межрелигиозные столкновения, политика импортозамещения отдельных стран и др.

Выводы

Отмеченные выше условия свидетельствуют, что экспорт играет одно из ключевых значений для экономики любого государства и вместе с тем требует комплексного государственного планирования, в том числе для минимизации рисков, связанных с его наращиванием.

Проведенный анализ позволяет выделить ряд факторов и условий для обеспечения роста экспортного потенциала страны на современном этапе. Дальнейшее развитие экспорта Республики Беларусь зависит от принятия качественных управленческих решений, позволяющих преодолеть существующие противоречия:

- между участием страны в международных интеграционных экономических образованиях и защитой отечественных производителей;

- между существующей зависимостью от российского рынка сбыта и объективной необходимостью в диверсификации экспорта;
- между ограниченностью финансовых ресурсов страны и необходимостью расширения инвестирования в человеческий капитал как основы для повышения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на мировом рынке;
- между необходимостью проведения результативной маркетинговой работы в зарубежных странах и отсутствием значительного опыта у отечественных предприятий;
- между расширением внешнеторговых операций и увеличением зависимости от международных банковских платежных систем и иностранных валют;
- между наращиванием объемов экспортируемых товаров и возрастающей необходимостью страхования рисков;
- между имеющимися ограниченными ресурсами страны для производства тех или иных товаров и услуг и меняющимся спросом на мировом рынке;
- между финансовыми мерами поощрения экспорта (налоговые и таможенные льготы экспортерам и т. п.) и сокращением денежных поступлений в бюджет.

При этом ключевое значение по наращиванию объемов экспорта страны имеет качество выпускаемой продукции и оказания услуг, их конкурентоспособность на мировом рынке, инновационность и технологичность. Это базовое требование, ведь в современном мире сложно торговать даже качественным товаром, а некачественным и вовсе почти невозможно. Для Беларуси это особенно актуально, так как страна еще не в полной мере завершила этап интеграции в мировые хозяйственные связи. Поэтому объективной необходимостью является скорость и профессионализм в достижении этой цели, что, в свою очередь, зависит от человеческого капитала, который во многом обеспечивает высокую производительность труда, и от эффективного менеджмента на всех уровнях, от которого зависит рациональное использование имеющихся ограниченных ресурсов страны.

Литература

1. Об утверждении программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016—2020 годы : Указ Президента Респ. Беларусь, 15 дек. 2016 г., № 466 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2016. — № 1/16792.
2. О поддержке и развитии экспорта Республики Беларусь в 2016—2020 годах : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 1 авг. 2016 г. № 604 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2016. — № 5/42428.
3. О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства : Директива Прези-

дента Респ. Беларусь, 14 июня. 2007 г., № 3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2007. — № 1/8668.

4. Головченко, Р. В. Беларуси к концу 2025 года не должно быть отстающих регионов [Электронный ресурс] / Р. Головченко // Совет Министров Республики Беларусь : [сайт]. — Режим доступа: <http://www.government.by/ru/content/9611>. — Дата доступа: 11.12.2020.

5. Чарочкина, Е. Ю. Экспортный потенциал национальной экономики: факторы и условия формирования / Е. Ю. Чарочкина // Изв. Юго-Запад. гос. ун-та. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. — 2020. — № 10 (1). — С. 30—38.

6. Hausmann, R. J. What You Export Matters / R. J. Hausmann, H. Wang, D. Rodrik // Working Paper. Center for International Development. — Harvard : Harvard University, 2006. — 31 p.

7. Малинин, А. Важнейшие факторы формирования внешнеторгового сальдо Беларуси / А. Малинин // Банк. весн. — 2007. — № 13 (378). — С. 18—23.

8. Есин, Р. О. Экспорт как инструмент внешней политики Республики Беларусь / Р. О. Есин // Актуальные проблемы международных отношений и глобального развития : сб. науч. ст. / сост. Е. А. Достанко ; Центр междунар. исслед. ФМО БГУ. — Минск, 2016. — Вып. 4. — С. 67—77.

9. Тоцицкая, И. Экспорт Беларуси: экстенсивные и интенсивные факторы роста и сложность / И. Тоцицкая // Банк. весн.—2020.—№ 3/680.—С. 124—128.

10. Артемьев, П. П. Стимулирование экспорта продукции промышленности: опыт зарубежных стран, направления совершенствования в Республике Беларусь / П. П. Артемьев // Белорус. экон. журн. — 2015. — № 3. — С. 38—59.

11. Хвостова, Е. И. Роль экспорта и условий торговли в стране с ресурсной зависимостью / Е. И. Хвостова, Е. Е. Смолякова // Вопр. экономики. — 2014. — № 42 (228). — С. 24—35.

12. Словарь современных экономических и правовых терминов / авт.-сост. В. Н. Шимов, А. Н. Тур, Н. В. Стах [и др.] ; под общ. ред. В. Н. Шимова. — Минск : Амалфея, 2002. — 711 с.

13. Указания по заполнению формы государственной статистической отчетности 12-вэс (услуги) «Отчет об экспорте и импорте услуг» : постановление Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 15 июня. 2015 г., № 40 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2015. — № 7/3128.

14. Готовский, А. В. Вклад экспорта в экономический рост Республики Беларусь / А. В. Готовский,

П. Н. Гуцол // Белорус. экон. журн. — 2007. — № 2. — С. 4—16.

15. Миксюк, С. Ф. Модель оценки влияния экспорта на темпы роста ВВП и структуру его конечного использования в белорусской экономике / С. Ф. Миксюк, М. Т. Глушень // Белорус. экон. журн. — 2010. — № 2. — С. 69—82.

16. Саргсян, Л. Н. Влияние внешней торговли и прямых иностранных инвестиций на экономический рост страны (на примере стран СНГ) / Л. Н. Саргсян // Регион. пробл. преобразования экономики. — 2018. — № 4. — С. 91—99.

17. World Bank national accounts data [Electronic resource] // The World Bank. — Mode of access: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>. — Date of access: 04.12.2020.

18. Стратегические перспективы [Электронный ресурс] // Российский экспортный центр : [сайт]. — Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru/company/perspective/>. — Дата доступа: 03.12.2020.

19. Annual report 2014 [Electronic resource] // Export-Import Bank of the United States. — Mode of access: <http://www.exim.gov/sites/default/files/reports/annual/EXIM-2014-AR.pdf>. — Date of access: 03.12.2020.

20. Общая информация о внешней торговле: направления, задачи, итоги за актуальный период [Электронный ресурс] // Министерство иностранных дел Республики Беларусь : [сайт]. — Режим доступа: <https://www.mfa.gov.by/trade/>. — Дата доступа: 22.11.2020.

21. Экономическая статистика [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь : [сайт]. — Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vneshnyaya-torgovlya/>. — Дата доступа: 26.11.2020.

22. «Реформация» (REFORM.by) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://reform.by/184444-belarus-sobiraetsja-narastit-jeksport-do-50-mlrd-dollarov-k-2025-godu>. — Дата доступа: 05.12.2020.

23. Холопов, А. Глобализация и макроэкономическое равновесие / А. Холопов // Мировая экономика и междунар. отношения. — 2005. — № 2. — С. 15—23

24. Курсков, Д. Ю. Г. Спенсер о государстве и праве / Д. Ю. Курсков // Вестн. РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. — 2011. — № 8 (70). — С. 239—242.

25. Dixit, A. Monopolistic competition and optimum product diversity / A. Dixit, J. Stiglitz // American Economic Review. — 1977. — P. 297—308.

ЭКСПОРТНО-КРЕДИТНОЕ СТРАХОВАНИЕ: СРАВНЕНИЕ ОСНОВНЫХ КРАТКОСРОЧНЫХ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

БЕЛОВА ЛЮБОВЬ АНДРЕЕВНА,

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный университет

(г. Санкт-Петербург, Россия)

Статья посвящена исследованию особенностей основных страховых продуктов экспортно-кредитного страхования, которое является инструментом поддержки национального экспорта. Автором подробно рассмотрены краткосрочные продукты этого вида страхования, а именно страхование отсрочек по экспортным контрактам до одного года и страхование финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг). Их сравнительная характеристика, представленная по основным условиям страхования, демонстрирует сходства и существенные различия и позволяет выявить необходимые пути развития и совершенствования менее популярного в настоящее время страхового продукта — страхования финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг). Это может явиться дополнительным стимулом роста экспортных сделок.

The article is devoted to the study of the features of the main insurance products of export credit insurance, which is a tool to support national exports. The author has studied in detail the short-term products of this type of insurance, namely: insurance of deferred payment under export contracts up to one year and insurance of financing against the assignment of debt under an export contract with a payment term of up to one year (factoring). The comparative characteristics according to the main insurance conditions demonstrates similarities and significant differences and makes it possible to identify the necessary ways of development and improvement of the currently less popular insurance product — financing insurance against the assignment of debt under an export contract with a payment term of up to one year (factoring). This can be an additional stimulus for the growth of export transactions.

Введение

В настоящее время экспорт является неотъемлемой частью стимулирования экономического роста страны и повышает взаимодействие между странами. Бернский союз (полное название — Международный союз страховщиков кредитов и инвестиций — The International Union of Credit and Investment Insurers), членами которого являются участники экспортно-кредитного страхового рынка, сообщил о росте экспортно-кредитного бизнеса, поддержанного членами Бернского союза, на сумму около 2,52 трлн долл. США в 2019 г. [1]. По всему миру одним из популярных инструментов риск-менеджмента для участников международной торговли является экспортно-кредитное страхование. Благодаря данному виду страхования участники внешнеторговых операций (национальные экспортеры и банки) увереннее идут на сделки с отсрочкой платежа за поставленные товары, нивелируя возникающие риски неплатежа

со стороны иностранных покупателей. Активное развитие и улучшение страховых продуктов экспортно-кредитного страхования в качестве инструментов защиты рисков национальных экспортеров и банков, финансирующих экспортные сделки, позволит повысить национальный экспорт, что благоприятно отразится на экономике страны. Этим объясняется актуальность темы исследования и необходимость подробного изучения краткосрочных страховых продуктов экспортно-кредитного страхования.

Экспортно-кредитное страхование включает в себя долгосрочные и краткосрочные страховые продукты. К последним принято относить продукты со сроком исполнения платежных обязательств меньше одного года. Наиболее востребованными среди них являются:

- 1) страхование отсрочек по экспортным контрактам до одного года, где страхователем является экспортер;
- 2) страхование финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа

до одного года (факторинг), где страхователем является фактор (банк или факторинговая компания), предоставляющий услуги по финансированию экспортера против уступки его дебиторской задолженности.

Цель данного исследования — путем сравнения двух краткосрочных продуктов экспортно-кредитного страхования выявить особенности, необходимые для развития менее востребованного из них, а именно страхования финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг).

По сравнению со страхованием отсрочек по экспортным контрактам до одного года второй страховой продукт менее популярен среди страховщиков. В то время как многие экспортеры пользуются факторинговыми услугами, чтобы повысить собственный оборотный капитал и не дожидаться поступления денежных средств от иностранных покупателей, с которыми заключен экспортный контракт, в мире мало страховых компаний (как экспортно-кредитных агентств, так и коммерческих страховщиков), предоставляющих услуги по страхованию факторинга. При этом оба страховых продукта являются краткосрочными и портфельными, соответственно, у них есть общие принципы и есть различия. Сравнение страховых продуктов позволит прийти к выводу, как можно улучшить развитие страхования финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг).

Сравнительная характеристика страховых продуктов

Объект страхования обоих страховых продуктов одинаковый — это имущественный интерес, связанный с возникновением убытков в результате неплатежа по застрахованной дебиторской задолженности, которая является суммой денежного требования к иностранному покупателю за экспортированный товар.

Дебиторская задолженность возникает после произведенного экспорта товара, работы или услуги и соответствует цене (стоимости за экспорт), указанной в экспортном контракте, заключенном между экспортером и иностранным покупателем. Страхование гарантирует и обеспечивает оплату экспортеру за поставленную продукцию со стороны иностранного покупателя.

Отличительной чертой страхования дебиторской задолженности является то, что это портфельное страхование, т. е. предметом страхования является портфель дебиторской задолженности, состоящий из иностранных покупателей.

Разберем схему формирования страховых продуктов. На рис. 1 видим: экспортер заключает экспортные контракты с несколькими иностранными покупателями из разных стран на поставку товаров с отсрочкой платежа до 365 дней, из чего следует возникновение

дебиторской задолженности у иностранного покупателя перед экспортером. Наличие дебиторской задолженности ведет к тому, что у экспортера возникает риск неплатежа со стороны иностранного покупателя в даты, указанные в экспортном контракте. Причинами данного риска могут быть: банкротство иностранного покупателя, введение законодательного акта, ограничивающего платежи в страну экспортера, а также другие предпринимательские или политические риски, присущие данному страховому продукту. Обычно долги иностранных покупателей ничем не обеспечены дополнительно, что влечет за собой возникновение у экспортера риска неплатежа, а также риска просроченной или безнадежной дебиторской задолженности [2]. Наилучшим выходом из ситуации для экспортера будет застраховать свой портфель дебиторской задолженности с иностранными покупателями. В случае неплатежа со стороны иностранных покупателей страхователь обращается к страховщику за страховой выплатой.

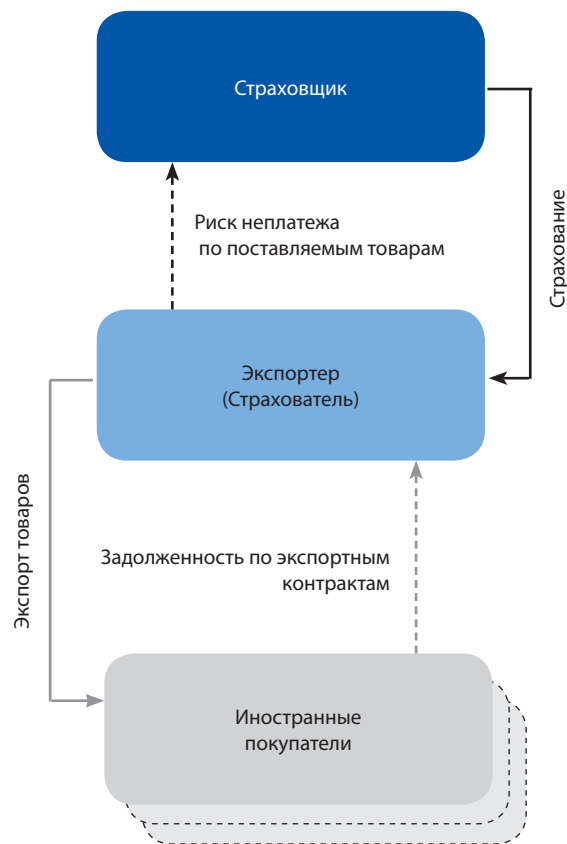


Рисунок 1. Схема реализации страхования отсрочек по экспортным контрактам до одного года

Источник: разработка автора

В случае со страхованием финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг) схема формирования страхового продукта (рис. 2) происходит аналогично, за исключением того, что добавляется новый участник — фактор, который и становится стра-

хователем по договору страхования. У экспортера имеются экспортные контракты с несколькими иностранными покупателями на поставку товаров с отсрочкой платежа, однако экспортеру уже нужны денежные средства, и он не может ждать оплаты со стороны иностранного покупателя. В таком случае экспортер может воспользоваться экспортным факторингом. Фактор предоставляет финансирование экспортеру, а в качестве залога экспортер переуступает дебиторскую задолженность иностранного покупателя фактору. После заключения договора международного факторинга и переуступки дебиторской задолженности фактору у последнего возникает риск неплатежа со стороны иностранного покупателя по профинансированной дебиторской задолженности. Для нивелирования риска неплатежа фактор может воспользоваться услугами импорт-фактора (так называемой двухфакторной моделью) либо услугами страховой компании (страхование экспортного факторинга). В случае страхования фактор заявляет на страхование портфель профинансированной дебиторской задолженности. При неплатеже со стороны иностранных покупателей на счета экспортера, открытые у фактора, фактор обращается к страховщику за страховой выплатой.

Приведем таблицу сравнения двух страховых продуктов портфельного страхования.



Рисунок 2. Схема реализации страхования финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг)

Источник: разработка автора

Таблица

Сравнительная характеристика краткосрочных страховых продуктов экспортно-кредитного страхования

Основные условия страхования	Страхование отсрочек по экспортным контрактам до одного года	Страхование финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг)
Страхователь	Экспортер	Фактор (факторинговая компания или банк)
Выгодоприобретатель	Банк, финансирующий экспортные контракты [3]	—
Предмет страхования	Дебиторская задолженность (часть или весь портфель дебиторской задолженности по иностранному покупателю), но выгодоприобретатель может быть только по части дебиторской задолженности, исходя из того, какую будущую выручку он взял в залог	Дебиторская задолженность, переуступленная экспортером фактору (часть или весь портфель дебиторской задолженности по иностранному покупателю, переданная под уступку прав требования фактору)
Страховой риск	Неплатеж иностранного покупателя	Неплатеж иностранного покупателя
Отсрочка платежа по экспортному контракту	Да	Да
Страховая премия	Минимальная авансируемая страховая премия + дополнительная премия	Минимальная авансируемая страховая премия + дополнительная премия
Страховой тариф	База для расчета: страновой риск и срок страхования	База для расчета: страновой риск и срок страхования
Франшиза	Примерно 10 %	Примерно 10—30 %
Период ожидания	Несколько месяцев	Несколько месяцев
Основные документы, требующиеся для страховой выплаты	Экспортный контракт, кредитный договор (если страховое возмещение получает выгодоприобретатель), документы, подтверждающие наступление страхового случая	Экспортный контракт, договор факторинга, документы, подтверждающие наступление страхового случая

Источник: разработка автора

Исходя из анализа страховых продуктов, можно выделить следующие общие характеристики. Во-первых, основными похожими условиями страхования являются: страховой риск, отсрочка платежа по экспортному контракту, страховая премия, страховой тариф, франшиза и период ожидания. Во-вторых, поскольку данные виды страхования относятся к портфельному виду, то при обращении за страховой услугой потенциальному страхователю не требуется предоставлять пакет документов, а необходимо заполнить анкету-заявление и приложить список иностранных покупателей. В анкете-заявлении у потенциального страхователя запрашиваются, как правило, следующие сведения: информация об экспортных поставках или информация о факторинговых операциях, опыт работы с иностранными покупателями и отсрочкой платежа, информация о кредитной политике компании, информация о торговом обороте, информация о страховании или использовании кредитных продуктов. Однако в зависимости от страховщика в заявлении могут быть запрошены дополнительно реквизиты экспортного контракта и международного договора факторинга, сведения об иностранном покупателе и поручителе [4], а также другая информация, необходимая для оценки риска страховщиком. Страховщик будет анализировать данные документы и на основе этого принимать решение о страховании всего или части портфеля дебиторской задолженности, а также определять основные условия страхования для договора страхования.

Разберем подробнее основные похожие условия договора страхования.

Страховая премия — складывается из минимальной авансируемой страховой премии и дополнительной премии. При заключении договора страхования устанавливается фиксированная минимальная авансируемая страховая премия, которую страхователь обязан заплатить, чтобы договор страхования действовал (если оплата страховой премии является фактором вступления в силу договора страхования).

По страхованию отсрочек по экспортным контрактам до одного года сумма минимальной авансируемой страховой премии рассчитывается как ставка страховой премии, умноженная на планируемый объем продаж застрахованного торгового оборота за год, при этом в договоре страхования указывается доля от суммы минимальной авансируемой страховой премии или полная величина минимальной авансируемой страховой премии в зависимости от договоренностей сторон.

По страхованию финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг) сумма минимальной авансируемой страховой премии рассчитывается как ставка страховой премии, умноженная на сумму финансирования под уступку дебиторской задолженности. Однако на практике, в отличие от экспортера, фактор не может заранее точно спрогнозировать объем финансирования под уступку, так как данный объем зависит от потребностей экспортеров, поскольку экспортер

может прийти к фактору за финансированием всех поставок либо только одной. Вследствие этого по данному страховому продукту минимальная авансируемая страховая премия считается номинальной: она равна сумме, которая берется со страхователя для экономической компенсации расходов на заключение договора страхования, а дополнительная премия рассчитывается по вышеуказанной формуле.

В течение периода страхования страхователь присылает отчеты, в которых указывает фактический объем продаж застрахованного торгового оборота (по страхованию отсрочек по экспортным контрактам до одного года) либо фактическую сумму финансирования под уступку дебиторской задолженности (по страхованию финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг)). Дополнительная премия рассчитывается как разница между премией, рассчитанной исходя из данных в отчете, и минимальной авансируемой страховой премией. Если дополнительная премия больше минимальной авансируемой страховой премии, то происходит доплата по договору страхования.

По страхованию отсрочек по экспортным контрактам до одного года при заключении договора страхования указываются иностранные покупатели, с которыми будут экспортные сделки, однако в течение действия периода страхования у экспортера могут добавляться новые иностранные покупатели, дебиторскую задолженность по которым страхователь тоже захочет застраховать. В таком случае на основании новых данных страховщик произведет перерасчет страховой премии, а страхователь будет обязан доплатить разницу между новой и старой страховыми премиями. Такой же механизм взимания страховой премии используется и по страхованию финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг).

Страховой тариф — размер страхового тарифа в экспортно-кредитном страховании, который в основном зависит от следующих показателей: странового риска (страна иностранного покупателя) и срока страхования (срока погашения дебиторской задолженности). Также на размер тарифа могут влиять размер страхового покрытия с учетом франшизы (страховое покрытие может быть от 70 до 100 %), платежеспособность иностранного покупателя [5]. Государство, заинтересованное в поддержке национальных экспортеров, формирует национальное экспортно-кредитное агентство, которое может иметь привлекательные страховые тарифы для экспортеров и банков.

Период ожидания — период, в течение которого страхователь ждет погашения просрочки со стороны иностранного покупателя. По окончании периода ожидания страхователь предъявляет страховщику документы на выплату, если просрочка не была погашена. Данный период отсчитывается с даты, когда иностранный покупатель должен был заплатить (дата просроч-

ки), и может составлять несколько месяцев (в долгосрочных видах экспортно-кредитного страхования данный период меньше). Если по окончании периода ожидания дебиторская задолженность так и не была погашена покупателем, а страхователь со своей стороны выполнил все необходимые требования по договору страхования, то страховщик будет производить страховую выплату.

Франшиза — одно из основных условий экспортно-кредитного страхования, которое называется собственным удержанием страхователя. Франшиза может достигать до 30 % от размера неплатежа. Данная доля не будет покрыта страховщиком и всегда вычитается при страховой выплате. Собственное удержание страхователя является безусловной франшизой — часть страховой стоимости всегда не застрахована и остается на ответственности страхователя. В договорах страхования данная доля является ответственностью фактора или экспортера в зависимости от страхового продукта, за которую он отвечает самостоятельно при наступлении страхового случая. Данное страховое условие было введено в связи с тем, что некоторая значительная часть риска неплатежа обусловлена действиями самого же страхователя: зная, что у него есть договор страхования, страхователь может быть подвержен оппортунистическому поведению. Таким образом, с учетом собственного удержания страхователь будет заинтересован в возврате своей части, которую он не получит при выплате страхового возмещения и будет помогать страховщику при взыскании неоплаченной дебиторской задолженности с иностранного покупателя.

Основные результаты

Сравнительный анализ показал следующее. Главное различие у данных страховых продуктов состоит в том, что в страховании отсрочек по экспортным контрактам до одного года стандартом является страхование всего портфеля дебиторской задолженности экспортера, в то время как в страховании финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг) на страхование передается только дебиторская задолженность, уступленная фактору против предоставленного финансирования, т. е. на страхование передается лишь часть портфеля дебиторской задолженности экспортера по определенному иностранному покупателю.

Отметим различия участников страхования в этих продуктах. В страховании отсрочек по экспортным контрактам до одного года страхователем является экспортер, который может впоследствии взять кредит в банке под уступку дебиторской задолженности. Таким образом, в договоре страхования появится банк в качестве выгодоприобретателя. Страхование в данном случае может положительно повлиять на снижение цены

кредитования (процентной ставки по кредиту), потому что страховое покрытие для банка будет являться дополнительным обеспечением. В случае страхования финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг) фактор (банк) будет являться напрямую страхователем по договору страхования. Соответственно, к страхователям в зависимости от страхового продукта могут быть разные требования. В частности, чем больше участников в сделке, тем больше документов, которые могут утяжелять процесс страховых выплат. С точки зрения банка оба страховых продукта ему будут выгодны, потому что страхованием покрыты экспортные сделки и банк будет участником обоих договоров страхования (в первом случае в качестве выгодоприобретателя, во втором — страхователя). В случае же страхования факторинга экспортер может и не знать, что у фактора есть договор страхования.

Считается, что страхование финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг) менее популярно, чем страхование отсрочек по экспортным контрактам до одного года. Причин несколько.

1. Существует двухфакторная модель международного факторинга, которая используется факторинговыми компаниями, предоставляющими экспортное финансирование. Субъектами данной модели факторинга являются экспорт-фактор и импорт-фактор, которые в целях снижения рисков неплатежа со стороны иностранных покупателей взаимодействуют между собой для разделения функций и проведения международных факторинговых операций. Обе факторинговые компании должны быть членами международных факторинговых ассоциаций, что позволяет обмениваться опытом, урегулировать возникающие убытки из-за неплатежа иностранного покупателя, а также применять одинаковые требования к деятельности факторинговых компаний. Такая модель заменяет необходимость дополнительно страховать экспорт-фактору.

2. Страхование финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг) существует как страховой продукт у ограниченного числа специализированных страховщиков в мире. Например: COFACE (Французская Республика), Белэксимгарант (Республика Беларусь), АО «ЭКCAP» (Российская Федерация).

В некоторых странах принято образовывать группу компаний, которые занимаются комплексными видами услуг: финансирование и страхование, дополнительные сервисы. Группа компаний SACE (Итальянская Республика) включает в себя [6]: SACE (итальянское экспортно-кредитное агентство), SACE SIMEST, SACE BT, SACE SRV и SACE FCT. SACE FCT является факторинговой компанией, предоставляющей факторинговые услуги, которые отдельно в группе SACE не страхуются, т. е. не выделен такой страховой продукт. При этом у группы компаний SACE в 2019 г. оборот факторинговых опера-

ций составил 4,041 млн евро в сравнении со страховым бизнесом, который составил 10,5 млрд евро [7]. Группа компаний COFACE SA (Французская Республика) состоит из экспортно-кредитного агентства COFACE, предоставляющего услуги по кредитному страхованию, и факторинговой компании Coface Finanz. Данные компании предоставляют пакетированный продукт: международный факторинг и страхование международного факторинга [8]. Такой пакетный подход со стороны группы компаний COFACE дает следующие преимущества экспортеру: гибкость в выборе условий финансирования и страхования, а также минимизацию рисков неплатежа и компенсацию возникающих убытков по портфелю дебиторской задолженности. В России акционерное общество «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» и Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (акционерное общество), входящие в группу компаний РЭЦ, предоставляют комплексный продукт — экспортный факторинг без права регресса под страхование АО «ЭКСПАР» [9].

3. Страхование финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг) накладывает дополнительные обязательства на фактора, т. е. в договоре страхования страховщик устанавливает ряд требований к порядку предоставления фактором соответствующих услуг, в первую очередь в части информационного обмена. Например, в течение периода кредитования экспортер обязан предоставлять сведения о возникающей дебиторской задолженности после производимых поставок, в том числе передавать соответствующие документы. Таким образом, фактор сможет отслеживать потоки дебиторской задолженности и вовремя заявлять страховщику сведения о них. В свою очередь, фактор может включать расходы на страховую премию в договор экспортного факторинга, что будет налагать на экспортера несение дополнительных расходов.

4. В основном страховщики страхуют безрегрессный факторинг, поскольку фактор будет предъявлять требования по возврату финансирования с иностранного покупателя, а в случае регрессного факторинга фактор требует возврат финансирования с экспортера. В то время как целью страхования финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг) является защита национального экспортера и банка, финансирующего экспортную сделку, от неплатежа иностранного покупателя. Соответственно, страхование факторинга достаточно узконаправленное. Однако бывают исключения. Например, Белэксимгарант предоставляет несколько страховых продуктов: прямой экспортный факторинг без права регресса и прямой экспортный факторинг с регрессом (включает в себя в случае выплаты страхового возмещения предъявление денежных требований как к экспортеру, так и к зарубежному покупателю).

5. Анализ рисков при принятии на страхование факторинговых операций может быть не всегда корректен, из-за чего уровень убыточности данного вида страхования может быть очень высоким, что является малопривлекательным для страховой компании. Это связано с антиселекцией риска, означающей направленный отбор со стороны экспортера дебиторской задолженности, которая переуступается фактору, а фактор, в свою очередь, также может отбирать, какую профинансированную дебиторскую задолженность передавать страховщику. Такой отбор приводит к попаданию к страховщику исключительно «плохих» рисков, т. е. с вероятностью убытка значительно выше среднего, что приводит к выплате страхового возмещения в большинстве случаев. Это объясняется тем, что экспортеры больше заинтересованы в переуступке фактору дебиторской задолженности с высокой вероятностью неплатежа (новый покупатель, новая страна сбыта, плохие финансовые показатели покупателя). Однако данная проблема решается многими страховщиками следующим образом: потенциальный страхователь обязуется передать на страхование весь портфель дебиторской задолженности по иностранному покупателю, а не определенную его часть, т. е. нивелируется передача фактором исключительно «плохих» рисков. Таким образом, страховщик получает большой портфель, под который сможет сформировать достаточные для страховой выплаты страховые резервы за счет большего размера страховой премии.

Выводы

В заключение стоит отметить, что среди среднего и малого бизнеса основными используемыми финансовыми продуктами становятся субсидированные кредиты, факторинговые операции и экспортно-кредитное страхование. Данные продукты являются мощным стимулом для роста экспортных сделок. Поэтому развитие краткосрочных страховых продуктов экспортно-кредитного страхования, а именно страхования отсрочек по экспортным контрактам до одного года и страхования экспортного факторинга, может привлечь больше экспортеров, которые не будут бояться выходить на новые зарубежные рынки с учетом дополнительной защиты.

Сравнение страхования отсрочек по экспортным контрактам до одного года и страхования финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг) привело к следующим выводам.

- Страховым риском по обоим видам страхования является неплатеж иностранного покупателя по экспортному контракту, поставки по которому осуществляются с отсрочкой платежа. Предмет страхования в данных продуктах — портфель дебиторской задолженности, состоящий из иностранных покупателей.

- Основными условиями страхования, которые похожи в данных страховых продуктах, являются: страховой риск, отсрочка платежа по экспортному контракту, страховая премия, страховой тариф, франшиза и период ожидания. При запросе на страхование от страхователя требуются похожие документы: анкета-заявление и список иностранных покупателей.
- Однако несмотря на схожесть страховых продуктов, существуют и различия. Предметом страхования является разный объем портфеля дебиторской задолженности экспортера, что может повлиять на рост убыточности страхового продукта, в частности страхования финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг). Кроме того, различается и объем требований по страховым продуктам, в том числе в части предоставления фактором документов для страховой выплаты. Это объясняется количеством участников в экспортной и факторинговых сделках. Также фактору необходимо включать дополнительные требования в договор факторинга со стороны страховщика, что может налагать дополнительную нагрузку на страхователя.
- Страхование финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг) менее популярно, чем страхование отсрочек по экспортным контрактам до одного года. Есть несколько причин, тормозящих развитие данного страхового продукта, в том числе антиселекция портфеля дебиторской задолженности, предоставляемого на страхование.

Дальнейшее изучение указанной темы позволит выявить необходимые условия договора страхования, которые могут быть учтены в страховании отсрочек по экспортным контрактам до одного года и применены для развития страхования финансирования под уступку задолженности по экспортному контракту со сроком платежа до одного года (факторинг). С одной стороны, более подробное исследование будет интересно страховщикам, которые хотели бы создать новый страховой продукт в своем портфеле или улучшить действующий, чтобы привлечь новую клиентскую базу. С другой стороны, данное исследование поможет привлечь потен-

циального страхователя (фактора) воспользоваться страховой услугой за счет понимания формирования и преимуществ страхового продукта.

Литература

1. Export Credit & Investment Insurance Industry Report 2019 [Electronic resours] // Annual report of the export credit and investment insurance business of Berne Union Members, 11 September 2020. — Mode of access: <https://www.berneunion.org/DataReports>. — Date of access: 15.10.2020.
2. Лодман, С. Я. Страхование коммерческих кредитов / С. Я. Лодман // Банковское кредитование. — 2010. — № 1.
3. Страхование краткосрочной дебиторской задолженности [Электронный ресурс] // ЭКСАР : [сайт]. — Режим доступа: <https://www.exiar.ru/products/1884/>. — Дата доступа: 30.09.2020.
4. Добровольное страхование факторинга [Электронный ресурс] // БЕЛЭКСИМГАРАНТ : [сайт]. — Режим доступа: <https://beg.by/strakhovanie-eksportnykh-riskov/finansovym-institutam/strakhovanie-eksportnogo-faktoringa/>. — Дата доступа: 10.10.2020.
5. Белоусова, Т. А. Современная практика страхования экспортных кредитов в странах ЕС / Т. А. Белоусова // Финансовый журнал / Financial journal. — 2015. — № 3.
6. We work in synergy to support the growth of italian companies [Electronic resours] // SACE. — Mode of access: <https://www.sacesimest.it/en/about-us/the-companies>. — Date of access: 12.10.2020.
7. Financial and consolidated statements 2019 [Electronic resours] // SACE S.p.A. — Mode of access: <https://www.sacesimest.it/en/about-us/our-numbers>. — Date of access: 12.10.2020.
8. Factoring [Electronic resours] // COFACE. — Mode of access: <http://www.coface.com/Our-business/In-complement-to-Credit-Insurance/Factoring>. — Date of access: 14.10.2020.
9. Экспортный факторинг без права регресса под страхование АО «ЭКСАР» [Электронный ресурс] // Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (акционерное общество) : [сайт]. — Режим доступа: <https://eximbank.ru/credits/product.php?page=47457>. — Дата доступа: 16.10.2020.

СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ КРЕДИТОВ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА

ШЕЛЕГ ЕЛЕНА МИХАЙЛОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

ШУЛЬГА НАДЕЖДА НИКОЛАЕВНА,

магистр экономики,
ОАО «АСБ Беларусбанк»
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты использования способов обеспечения возвратности кредитов в управлении качеством кредитного портфеля банка.

The article discusses the theoretical and practical aspects of using methods of repayment of credits in managing the quality of a loan portfolio.

Развитие экономических отношений неразрывно связано с функционированием рынка банковских услуг, и в первую очередь с кредитом. Кредит во многом является условием и предпосылкой развития современной экономики, неотъемлемым элементом экономического роста. От эффективности и бесперебойности функционирования кредитно-финансового механизма зависит не только своевременное получение средств отдельными субъектами хозяйствования, но и темпы экономического развития страны в целом.

Привлечение кредитополучателем дополнительных финансовых ресурсов ведет к росту производства, увеличению занятости, повышению платежеспособности участников экономических отношений.

Операции по кредитованию — самая доходная статья в деятельности банка. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли банка. Кредитор, предоставляя свои денежные средства в пользование другому лицу, идет на риск. Кредитный риск предполагает вероятность возникновения у банка убытков в связи с невозвратом или несвоевременным погашением выданных кредитов и неуплатой процентов по ним. Поэтому в последнее время уделяется повышенное внимание не только отбору кредитополучателей и контролю за их финансово-хозяйственной деятельностью, но и способам обеспечения возвратности кредитов.

Существующие способы обеспечения возврата банковского кредита (обеспечения выполнения кредитополучателем своих обязательств перед кредитором) призваны обезопасить кредитора, а также оказывать стимулирующее воздействие на должника, побуждая его к рациональному и разумному использованию заемных средств. Под способом обеспечения возвратности банковского кредита следует понимать конкретный источник погашения имеющегося долга кредитополучателя, юридическое оформление права кредитора на его использование, организацию контроля банка за достаточностью и приемлемостью данного источника.

Возврат банковского кредита предусматривает наличие обязательства кредитополучателя своевременно и в полном объеме погасить предоставленную ему сумму кредита и соответствующую сумму процентов за пользование заемными средствами.

Однако практика показывает, что наличие обязательства еще не означает гарантию своевременного возврата кредита. Возникновение инфляционных процессов в экономике может вызвать обесценивание суммы предоставленной ссуды, а ухудшение финансового состояния кредитополучателя — нарушение сроков возврата кредита.

Источники возврата заемных средств подразделяются на первичные и вторичные. Первичным источником, т. е. основным, является выручка от реализации

продукции, товаров, работ, услуг, заработная плата, пенсии и иные доходы. Однако не всегда основные доходы кредитополучателя выступают формой реальной гарантии возврата кредита. Гарантией она является лишь у финансово устойчивых кредитополучателей. К ним относятся предприятия, имеющие высокий уровень рентабельности и высокую обеспеченность собственным капиталом.

Далеко не все кредитополучатели являются абсолютно финансово устойчивыми. В этом случае банку необходимо иметь дополнительные гарантии возврата кредитных средств, которыми выступают вторичные источники обеспечения их возвратности. Но в отличие от первичных источников, которые являются добровольной формой исполнения обязательств по кредитному договору, вторичные имеют принудительный характер взыскания с должника средств, принадлежащих банку. В банковской практике вторичными источниками погашения кредитов считаются выручка от реализации заложенного имущества, средства, обещанные гарантом или поручителем сделки, страховой организацией.

К сожалению, уровень стабильного качества обеспечения, когда оно не меняется во времени, как правило, не наблюдается в реальной жизни. Нередко качество основных видов обеспечения, принимаемых банками, снижается во времени. Возможна ситуация, когда качество обеспечения доходит до нуля, т. е. происходит фактическая потеря обеспечения. В жизни ситуации, при которых поручитель отказался от своих обязательств или исчез, а гарант обанкротился, также встречаются. И чем больше срок кредитования, тем выше вероятность наступления подобного неблагоприятного для банка события.

Увеличение темпов роста объемов кредитования неразрывно связано с возникновением такой проблемы, как невозвратность кредита. Это приводит к просроченной задолженности в кредитном портфеле банка, а следовательно, и к ухудшению его качества. Все это наносит значительный ущерб как банковской системе в частности, так и экономике в целом. Поэтому банки применяют в своей практике различные инструменты управления качеством кредитного портфеля, одним из которых являются способы обеспечения возвратности кредитов. Они позволяют минимизировать кредитный риск и сохранить активы, а также иметь дополнительные гарантии своевременного получения выданных средств.

В связи с этим вопросы качества кредитного портфеля, в том числе и вопросы обеспечения возвратности кредитов, от своевременного решения которых зависит эффективность деятельности каждого конкретного банка, стабильность функционирования всей банковской системы страны и национальной экономики в целом, в сложившихся условиях приобретают первостепенное значение.

Без эффективной системы управления кредитным портфелем и его качеством невозможно обеспечить

стабильное и устойчивое функционирование банка в долгосрочной перспективе.

Наука и практика наиболее эффективным к определению сущности управления кредитным портфелем рассматривает подход, при котором управление исследуется как система, включающая взаимосвязанные элементы управления, и как процесс, состоящий из отдельных операций.

Управление качеством кредитного портфеля — это одна из подсистем банковского менеджмента, функционирующая с целью минимизировать кредитный риск деятельности организации посредством комплекса мероприятий, позволяющих обеспечить компромисс между основными показателями кредитных операций банка: рискованностью, ликвидностью, доходностью.

Система управления качеством кредитного портфеля представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов. Она включает принципы, механизм, этапы. При этом системообразующим принципом является обеспечение качества кредитного портфеля.

Субъектами управления могут выступать департаменты, управляющие рисками, юридическая служба, служба безопасности, а также подразделения банка, отвечающие за предоставление и сопровождение кредитов.

Объектом управления является кредитный портфель банка, в котором оценивается качество каждого кредита и всей их совокупности по определенным критериям.

Цель управления качеством кредитного портфеля банка состоит в том, чтобы организовать эффективное предоставление кредитов кредитополучателям, т. е. обеспечить:

- оптимальный уровень кредитного риска;
- ликвидность, удовлетворяющую требованиям регулятора;
- получение доходности по кредитным операциям в размере, предусмотренном договорами;
- соответствие деятельности банка потребностям экономической политики государства и др.

Достижение цели управления качеством кредитного портфеля банка позволяет обеспечить динамичное развитие, финансовую устойчивость посредством его оптимальной структуры с учетом изменяющейся внешней среды.

В белорусской практике для оценки качества кредитного портфеля используется система финансовых коэффициентов, которые включают в себя показатели по оценке степени кредитного риска, уровня доходности и ликвидности кредитного портфеля. В частности, финансовые учреждения производят расчет таких показателей, как доля кредитов с просроченной задолженностью в кредитном портфеле, уровень резервирования по портфелю, доходность кредитных вложений, обеспеченность кредитного портфеля и др.

Наиболее проработанной в нормативных правовых актах Республики Беларусь является оценка ка-

чества кредитного портфеля банка по степени кредитного риска.

Так, Инструкция о порядке формирования и использования банками, открытым акционерным обществом «Банк развития Республики Беларусь» и небанковскими кредитно-финансовыми организациями специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отраженным на балансе, утвержденная постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 сентября 2006 г. № 138 (в редакции постановления Правления Национального банка от 28 января 2019 г. № 47), определяет перечень активов, подверженных кредитному риску, и их классификацию по шести группам в зависимости от уровня кредитного риска.

Критериями оценки уровня кредитного риска в белорусской банковской практике выступают:

- способность должника исполнить свои обязательства;
- качество и достаточность обеспечения;
- количество пролонгаций;
- длительность просроченной задолженности.

В зависимости от качества и достаточности обеспечения задолженность по кредитам подразделяется на обеспеченную, недостаточно обеспеченную, необеспеченную.

Указанная Инструкция определяет критерии отнесения задолженности к обеспеченной, недостаточно обеспеченной и необеспеченной. В зависимости от обеспеченности задолженности по кредиту формируется определенный уровень кредитного риска. В зависимости от уровня кредитного риска задолженность классифицируется по степени надежности и по группам риска. Соответственно, исходя из того, к какой группе риска относится задолженность, банки обязаны формировать специальные резервы на покрытие возможных убытков в размере от 0,5 до 100 % общей суммы задолженности [1].

В связи с тем что до сих пор в теории и практике банковского дела не сложилось общей точки зрения на проблему оценки качества кредитного портфеля, для повышения его качества необходимо разрабатывать и внедрять систему мониторинга кредитного портфеля на всех стадиях его формирования.

Поддержание качества кредитного портфеля на определенном уровне — актуальная проблема для многих банков. Это необходимо для снижения кредитного риска, являющегося, по оценке коммерческих банков, самым существенным фактором, сдерживающим их кредитную активность и оказывающим большое влияние на снижение качества банковских кредитов.

Следовательно, ключевым вопросом при формировании кредитного портфеля становится качественный отбор клиентов. Поскольку именно их кредитоспособность, а также качественное и достаточное обеспечение в итоге и гарантирует коммерческому банку наибольший доход и уберезет от потери финансовых

ресурсов. Поэтому для повышения качества кредитного портфеля банковские учреждения должны стремиться совершенствовать не только методику оценки кредитоспособности кредитополучателя, но и подходы к применению различных способов обеспечения возвратности кредитов как факторов, оказывающих влияние на уровень кредитного риска и на качество кредитного портфеля в целом.

Способ обеспечения возвратности кредита — источник погашения имеющегося долга, юридическое оформление права кредитора на его использование, организация контроля банка за достаточностью и приемлемостью данного источника.

Если механизм погашения банковского кредита за счет доходов кредитополучателя и его закрепление в кредитных договорах являются основной предпосылкой возврата кредита, то определение способов обеспечения возврата банковского кредита представляет собой гарантию этого возврата. Такая гарантия нужна при высокой степени риска просрочки платежа по кредиту для сведения к минимуму кредитного риска.

Во-первых, понятие «способы обеспечения исполнения обязательств», используемое в ст. 310 Гражданского кодекса Республики Беларусь, и понятие «обеспечение возврата кредита» совпадают лишь частично, так как первое применяется не только к кредитному договору, но и к любым другим гражданско-правовым договорам (купли-продажи, аренды, подряда и т. п.). Во-вторых, применительно к банковскому кредиту наряду с правовыми средствами в качестве гарантии возврата кредита могут фигурировать организационные (анализ юридических и управленческих рисков, проверка полномочий органов управления и должностных лиц кредитополучателя, условий заключенных им договоров и т. п.), финансовые (анализ финансовой отчетности кредитополучателя, применение к нему официальных и стохастически установленных нормативов и т. п.) и прочие меры. Другими словами, это то, что в зарубежной практике именуется правовым и финансовым due diligence. Образно выражаясь, стабильный денежный поток (cash flow), генерируемый кредитополучателем и кредитруемым проектом, — гораздо более надежное обеспечение, чем любой залог.

Согласно Банковскому кодексу Республики Беларусь исполнение обязательств по кредитному договору может обеспечиваться:

- гарантийным депозитом денег;
- переводом правового титула на имущество;
- залогом недвижимого и движимого имущества;
- поручительством;
- гарантией и иными способами, предусмотренными законодательством Республики Беларусь или договором [2].

В ст. 310 Гражданского кодекса Республики Беларусь обеспечением исполнения обязательств может быть неустойка, банковская гарантия, удержание имущества должника, задаток [3]. Два последних способа де-факто

не используются в банковской практике, поскольку больше подходят для торговых операций, а также сделок между физическими лицами.

Таким образом, ни в Гражданском кодексе, ни в Банковском кодексе нет полного перечня возможных для применения способов обеспечения возвратности кредитов, т. е. сторонами в договоре может быть определен любой иной способ обеспечения, который не противоречит действующему законодательству. Например, в практике банковского кредитования нередко используется так называемая обеспечительная цессия — уступка кредитополучателем банку дебиторской задолженности по договору поставки, подряда, аренды и т. п.

Каждый из способов может применяться обособленно, но также возможна и их комбинация, например залог и банковская гарантия, задаток и страхование риска невозврата кредита, обязательство поручителя может быть обеспечено залогом его имущества и т. д., что не противоречит законодательству. Все это зависит от конкретной сделки, но всегда применение того или иного способа обеспечения имеет общую цель — заставить кредитополучателя выполнить свои кредитные обязательства.

Способы возврата кредита могут быть следующие:

1) исключительно психологические (неустойка), которые не предоставляют банку каких-либо дополнительных ресурсов для погашения долга, а лишь стимулируют кредитополучателя под страхом финансовой санкции к его погашению. Но если денег у последнего нет, то неустойка бессильна. Кроме того, признание начисленных, но не уплаченных санкций доходом кредитодателя создаст для последнего дополнительную финансовую нагрузку в виде налогообложения;

2) вещные или имущественные (залог, перевод правового титула на кредитора, гарантийный депозит), которые выделяют среди имущественной массы должника определенные активы (оборотные или необоротные, но в любом случае достаточно ликвидные), на которые в случае невозврата кредита банк обратит взыскание;

3) обязательственные или личные (поручительство, (банковская) гарантия), когда к основному должнику (кредитополучателю) добавляется еще один должник (поручитель или гарант). Поручитель, в свою очередь, может предоставить дополнительное обеспечение (договор поручительства сопроводить договором залога) и т. п.

Рассмотрим подробнее основные способы обеспечения возвратности кредитов. Особое место среди них занимает залог, который имеет многовековую историю и берет свое начало в римском праве. Залог является одним из наиболее действенных способов обеспечения возвратности кредита, так как побуждает кредитополучателя выполнять свои обязательства по кредитному договору, т. е. вернуть долг кредитору.

Согласно ст. 315 Гражданского кодекса Республики Беларусь под залогом понимается право кредитора (залогодержателя) в случае неисполнения или ненадле-

жащего исполнения кредитополучателем обязательств по кредитному договору получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя) [3].

Залог представляет собой дополнительное право, являясь лишь способом обеспечения основного требования. Для банка основным требованием при кредитовании должно быть обеспечение своевременности и полноты возврата кредита.

Отношения между кредитором и кредитополучателем, связанные с залогом, обязательно оформляются договором о залоге, который составляется в письменной форме. Существенными условиями договора залога являются предмет залога и его стоимость; существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом; указание на то, у какой из сторон находится заложенное имущество [3].

Как правило, в качестве залогодателя имущества выступает кредитополучатель по обеспеченному залогом обязательству. Однако залогодателем может быть и третье лицо. Что касается залогодержателя, то в этом качестве выступает кредитор.

К залогом предъявляются два основных требования: он должен быть ценным и приемлемым.

Ценность залога — это его количественная характеристика, означающая, что стоимость объекта залога должна превышать сумму основного обязательства залогодателя.

Приемлемость залога — это его качественная характеристика. Он должен:

- сохранять свои свойства на протяжении определенного времени;
- быть ликвидным (способность быстро обратить взыскание, быстро реализовать предмет залога).

Главным требованием к выбору предмета залога является уровень его ликвидности. Ликвидность имущества характеризуется тем, насколько быстро объект можно обменять на деньги, т. е. продать по цене, адекватной рыночной стоимости.

Наиболее распространен залог без передачи залогового имущества, что дает возможность кредитополучателю осуществлять предпринимательскую деятельность, используя это имущество. К такому имуществу относятся товары в обороте, недвижимое имущество и земля.

Залог с передачей заложенного имущества залогодержателю (заклад) может быть представлен различными видами имущества (автотранспорт, золото и другие драгоценные металлы, валюта, фондовые ценности). Однако не допускается заклад в отношении недвижимости, товаров в обороте, акций. Оставление заложенного имущества у залогодателя имеет определенный риск для кредитора и создает необходимость организовать контроль за его сохранностью.

Залог недвижимого имущества (земельных участков, капитальных строений (зданий, сооружений) и др.)

и иного имущества, приравненного законодательными актами к недвижимым вещам, признается ипотекой [4].

Данный вид залога является наиболее надежным обеспечением и обладает большей стимулирующей функцией, чем залог иных видов имущества. Очень часто недвижимость играет важную роль в жизни кредитополучателя, поэтому он будет стремиться погасить кредит, чтобы не потерять свое имущество.

Залог недвижимого имущества считается наиболее ликвидным. Данный вид залога практически не может быть утрачен вследствие явлений природного характера и его использование дает достаточные основания полагать, что экономические интересы банка будут защищены.

Предметом залога могут также выступать имущественные права и ценные бумаги. В банковской практике предметом залога имущественных прав чаще всего является право требования платежа за товары, работы, услуги. Редко встречается залог прав требований на поставку товаров, выполненных работ, оказанных услуг.

В качестве предмета залога имущественных прав также могут выступать права аренды, права на долю в уставном фонде, права залога, некоторые исключительные права на объекты интеллектуальной собственности.

Имущественное право может быть выражено и ценной бумагой. В данном случае в залог могут приниматься акции, облигации, векселя, сберегательные и депозитные сертификаты. Ценные бумаги могут выпускаться в документарной и бездокументарной (в виде записей на счетах «депо») формах.

Можно сказать, что залог является самым перспективным способом обеспечения возвратности кредита, поскольку обладает несомненными преимуществами среди иных способов обеспечения. При этом каждому кредитору необходимо уделять особое внимание структуре портфеля обеспечения, которая должна изменяться в зависимости от сложившихся условий, что позволит банку снижать кредитный риск, связанный с самой доходной деятельностью банка — кредитованием.

Одним из старейших и часто применяемых способов обеспечения возвратности кредитов является поручительство. Согласно ст. 341 Гражданского кодекса Республики Беларусь поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части [3].

При принятии решения о выдаче кредита кредитодатель анализирует финансовое состояние не только кредитополучателя, но и его поручителя — его платежеспособность, наличие у него имущества для исполнения обязательств в достаточном объеме. Так, в соответствии с постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь № 138 от 28 сентября 2006 г. если обеспечением исполнения обязательств является гарантия (поручительство), то при этом учитываются платежеспособность гаранта или поручителя (финансовая устойчивость, способность исполнить обязательства в соответствии с договором гарантии или поручи-

тельства), его деловая репутация, условия исполнения гарантом (поручителем) своих обязательств, обеспеченность гарантии (поручительства) залогом имущества гаранта (поручителя), достаточность суммы гарантий (поручительств) для покрытия требований банка по погашению основной суммы долга и уплаты процентов [1].

Поручителями могут выступать физические и юридические лица, а также государственные органы. Предпочтительней для банков поручители — финансово устойчивые крупные фирмы, государственные органы и платежеспособные физические лица, так как в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения кредитополучателем обязательства, обеспеченного поручительством, поручитель также должен быть в состоянии погасить кредит и покрыть издержки банка, связанные с этим обязательством. Отношения между поручителем и банком обязательно оформляются договором поручительства в письменной форме.

При выдаче кредитов может возникнуть необходимость предоставления нескольких поручителей. Количество поручителей для обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору зависит от суммы получаемого кредита, дохода кредитополучателя и поручителей, выступает ли они поручителем у других кредитополучателей, от дисциплины погашения по ранее заключенным договорам поручительства (кредитным договорам) и т. д.

К поручителю, исполнившему обязательство, переходят права кредитора в том объеме, в котором он удовлетворил требование кредитора по этому обязательству. Это означает, что поручитель вправе требовать от кредитополучателя уплаты выплаченной банку суммы по основному долгу, процентов, начисленных на выплаченную сумму, возмещения иных убытков, связанных с исполнением обязательств за кредитополучателя. По сути дела, поручителю предоставляется право регресса.

Общие черты с поручительством как способом обеспечения исполнения обязательств имеет гарантия, однако есть и отличия.

К существенным отличиям гарантии от поручительства можно отнести следующее:

- гарантией может обеспечиваться лишь действительное требование, в то время как поручительством могут обеспечиваться будущие требования;
- гарант всегда несет субсидиарную ответственность перед кредитором в случае неисполнения обязательств, а поручитель чаще всего несет солидарную ответственность, однако законодательством или договором поручительства может быть предусмотрена субсидиарная ответственность;
- по исполнению обязательства гарант не приобретает права регрессного требования к должнику о возврате уплаченной суммы, а к поручителю, исполнившему обязательство, переходят права кредитора.

В качестве гаранта по кредитному договору могут выступать:

- Правительство Республики Беларусь;
- местные исполнительные и распорядительные органы;
- иные организации, включая хозяйственные общества с долей государства в уставных фондах.

Все эти гарантии регулируются бюджетным законодательством. Так, в Бюджетном кодексе Республики Беларусь даны следующие определения:

- гарантия Правительства Республики Беларусь — обязательство Республики Беларусь, от имени которой выступает Правительство Республики Беларусь, как гаранта нести полностью или частично ответственность перед кредитором за исполнение заемщиком обязательств по заключенному им договору займа (кредита);
- гарантия местного исполнительного и распорядительного органа — обязательство местного исполнительного и распорядительного органа областного или базового территориального уровня как гаранта нести полностью или частично ответственность перед кредитором за исполнение заемщиком обязательств по возврату кредита, выданного банком Республики Беларусь, и (или) уплате процентов за пользование им [5].

Правительство Республики Беларусь может выступать гарантом при привлечении внешних займов и по кредитам, выдаваемым банками Республики Беларусь.

Средством обеспечения возвратности кредита может быть банковская гарантия. Согласно ст. 164 Банковского кодекса Республики Беларусь банковская гарантия — это способ обеспечения исполнения обязательств, состоящее в том, что банк или небанковская кредитно-финансовая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (принципала или иной инструктирующей стороны) от своего имени письменное обязательство уплатить кредиторам принципала (бенефициару) в соответствии с условиями гарантии денежную сумму (осуществить платеж) [2].

Банковская гарантия как способ обеспечения имеет следующие особенности:

- 1) в роли гаранта могут выступать только банки или небанковские кредитно-финансовые организации;
- 2) банковская гарантия юридически независима от того обязательства, которое обеспечивает (так называемого основного обязательства, например договора купли-продажи, лизинга, обязательства об уплате таможенных платежей и т. п.). Следовательно, в отличие от всех других способов обеспечения недействительность основного обязательства не влечет недействительности банковской гарантии, равно как и наоборот;
- 3) банковская гарантия не договор, т. е. документ, подписанный обеими сторонами, а односторонняя сделка (представляет собой обязательство, подписанное одним гарантом);
- 4) имеет широкое применение не столько во внутренних, сколько во внешнеэкономических сделках [6].

Действующим законодательством предусмотрен такой сравнительно новый для белорусского законодательства и не нашедший широкого применения в банковской практике способ обеспечения исполнения обязательств, как перевод правового титула на имущество. Сущность данного способа обеспечения состоит в том, что к банку переходят права на имущество, но в полном объеме право собственности на соответствующее имущество он приобретет только в случае неисполнения обеспеченного обязательства в течение срока, установленного договором о передаче правового титула. Таким образом, банк становится полноценным собственником имущества и вправе им распоряжаться, исходя из своих интересов, в том числе вправе его продать.

Статьей 148 Банковского кодекса Республики Беларусь предусмотрен такой способ обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору, как гарантийный депозит. Гарантийный депозит — определенная сумма денежных средств, которая хранится на специальном счете в банке и обеспечивает исполнение обязательств по кредитному договору. Это могут быть денежные средства как в белорусских рублях, так и в иностранной валюте. Денежные средства для гарантийного депозита могут быть предоставлены третьим лицом. Однако это не самый распространенный вид обеспечения, поскольку если у клиента есть денежные средства для размещения в гарантийный депозит, то вероятность обращения за кредитом очень мала.

На сегодняшний момент распространенным способом обеспечения обязательств по краткосрочным кредитам является неустойка.

Неустойка подразумевает, что в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по кредитному договору кредитополучатель обязан будет уплатить кредиторам определенную денежную сумму. При этом базой для исчисления размера неустойки, т. е. сумма неисполненного или исполненного с нарушением обязательства, считается именно просроченная задолженность по кредиту, которая включает сумму просроченного долга и сумму процентов. Следовательно, неустойка удобна тем, что штрафная сумма взыскивается за сам факт нарушения обязательства, и кредитор не обязан доказывать причиненные ему убытки.

Все большую популярность приобретает такой способ обеспечения исполнения обязательств, как страхование риска невозврата кредита. Реализация данного обеспечения происходит путем заключения договора страхования между страховой организацией и банком. Страхование риска невозврата кредита обеспечивает для кредитно-финансовой организации дополнительную гарантию своевременного и полного погашения задолженности по кредиту, что позволяет банку снизить риски, связанные с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств по кредитному договору. Как правило, договор страхования заключается на срок кредита.

Большинство банковских кредитов сегодня обеспечивается залогом.

Не менее популярный в последнее время способ обеспечения исполнения обязательств — неустойка. Такие кредиты выдаются, как правило, надежным и финансово устойчивым кредиторам, так как неустойка является более рискованным обеспечением по сравнению с другими. В то же время неустойка применяется и в комплексе с другими способами обеспечения исполнения обязательств при выдаче иных кредитов.

Анализ портфеля обеспечения кредитов физических лиц крупнейшего банка Республики Беларусь ОАО «АСБ Беларусбанк» за последние годы показывает, что страхование риска невозврата кредита имеет тенденцию к значительному росту. В ОАО «АСБ Беларусбанк» договор страхования риска невозврата кредита заключается с ЗАО «Промтрансинвест». Стоит отметить, что страхование риска невозврата кредита как способ обеспечения возвратности кредитов не выполняет стимулирующую функцию по отношению к кредиторам, так как по своей экономической сути во многом схоже с поручительством.

Наибольший удельный вес в корпоративном портфеле обеспечения кредитов ОАО «АСБ Беларусбанк» занимает залог в виде товаров в обороте, основных средств и ипотеки.

На ряду с залогом все больше кредитов в ОАО «АСБ Беларусбанк» выдается с применением поручительства.

Анализ способов обеспечения в ОАО «АСБ Беларусбанк» позволяет сделать следующие выводы.

1. Сохраняется большая доля личного обеспечения в общем объеме обеспечения кредитов физических лиц, что на фоне сложившейся тенденции к снижению реальных доходов населения может привести к ухудшению качества кредитного портфеля физических лиц.

2. Остается большая доля залога в общей сумме обеспечения физических лиц. Это максимально снижает риски банка по невозврату кредита. Однако основная доля такого обеспечения принадлежит кредитам на финансирование недвижимости. Поэтому требуется диверсификация применяемых способов обеспечения при потребительском кредитовании, где залог не популярен. Это будет способствовать снижению доли проблемной задолженности в кредитном портфеле физических лиц.

3. Увеличивается объем кредитов физических лиц, обеспеченных страхованием риска невозврата кредита, как наиболее доходных для банка.

4. Большими темпами растет кредитная задолженность, обеспеченная неустойкой. Ввиду того что такой способ обеспечения не представляет для банка какого-либо дополнительного способа обеспечения, это создает большие риски возврата кредитных средств не только в настоящем, но и в будущем.

5. Наблюдается постепенное снижение доли залогового обеспечения в кредитном портфеле корпоративных клиентов, а также увеличение удельного веса

залога товаров в обороте, который является более рискованным. Необходимо рассмотреть вопрос корректного применения коэффициентов дисконтирования и налаживания системы мониторинга за залоговым обеспечением.

6. Недостаточно разработана законодательная и нормативная база, отсутствует единая и достоверная методика оценки залогового обеспечения.

7. Существует необходимость внедрения иных видов залогового обеспечения как наиболее ликвидных — денежные средства, ценные бумаги, исключительные права на объекты интеллектуальной собственности.

Общие проблемы обеспеченности кредитов для большинства банков Республики Беларусь — недостаточно проработанная законодательная и нормативная база и методика оценки залогового обеспечения; большая доля кредитов в кредитном портфеле физических лиц принадлежит кредитам, выдаваемым в рамках государственных программ; сохраняется большая доля личного обеспечения и неустойки при потребительском кредитовании и малая — залогового.

Специфическими проблемами обеспечения возвратности кредитов в ОАО «АСБ Беларусбанк» является существенная концентрация задолженности в корпоративном портфеле у двух наиболее крупных кредитополучателей — ООО «Евроторг» и ЗАО «АТЛАНТ», что значительно увеличивает кредитный риск.

Практическое решение вышеуказанных проблем позволит улучшить качество кредитного портфеля путем проведения следующих мероприятий:

- внедрение технологии Big Data, которая широко используется зарубежными банками. Такая технология позволит добиться более эффективного скоринга потенциального кредитополучателя, получить дополнительные статистические данные для дальнейшего взаимодействия с клиентами. Подобная модель дала бы возможность не только автоматизировать процесс выдачи кредитов, но и минимизировать риски невозврата кредита или возникновения просроченной задолженности. Данное решение позволяет оздоровить кредитный портфель;
- переход банка на новые программные комплексы, которые дают возможность максимально автоматизировать процесс рассмотрения заявки на кредит, разрабатывать различные скоринговые модели. Здесь интересен опыт работы банков России — банка «Москва» и Сбербанка России, внедривших программный комплекс SAS Credit Scoring Solution, а также опыт отечественного банка ОАО «БелВЭБ», использующего систему автоматического принятия решения;
- активное использование среди физических лиц в качестве предмета залога выпускаемых банком бездокументарных «интернет-облигаций», коммерческих облигаций, что позволит сохранить обеспеченность кредита на высоком уровне.

Литература

1. Об утверждении Инструкции о порядке формирования и использования банками, открытым акционерным обществом «Банк развития Республики Беларусь» и небанковскими кредитно-финансовыми организациями специальных резервов на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отраженным на балансе [Электронный ресурс] : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 28 сент. 2006 г., № 138 : в ред. постановления Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 28.01.2019 г., № 47 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2019.

2. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 25 окт. 2000 г., № 441-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2018 г., № 133-3 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2018.

3. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 7 дек. 1998 г. № 218-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.12.2018 г., № 151-3 // Эталон — Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2018.

4. Об ипотеке [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 20 июня 2008 г., № 345-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь, 12.07.2013 г., № 54-3 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2019.

5. Бюджетный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 16 июля 2008 г. № 412-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 30.12.2018 г. № 160-3 // Эталон — Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2019.

6. Овсейко, С. В. Банковская гарантия в финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] / С. В. Овсейко // ИПС «Консультант Плюс: Беларусь» / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2019.

ЭВОЛЮЦИЯ СТРАХОВАНИЯ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ В ЕВРОПЕЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

СКРАГА АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,
генеральный директор,
Государственное внешнеторговое
унитарное предприятие «Белспецвнештехника»
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрена эволюция страхования экспортных кредитов в европейской практике: определены основные этапы развития кредитного страхования с учетом особенностей каждого этапа.

The scientific article examines the evolution of export credit insurance in European practice: the main stages of credit insurance development are determined, taking into account the specifics of each stage.

История кредитного страхования насчитывает более 170 лет: впервые теоретическое обоснование возможности страхования кредитных рисков дал итальянский ученый Сангинетти, который в 1839 г. опубликовал в Ливорно работу под названием «Эссе новой теории для применения систем страхования к убыткам, вызванным несостоятельностью коммерсанта». В своем исследовании Сангинетти доказал, что значительная часть банкротств предпринимателей — контрагентов по операциям кредитного характера — происходит вследствие обстоятельств, не зависящих от воли самих предпринимателей. В результате изучения большого количества случаев, их распределения по типам предприятий можно установить вероятность наступления банкротства контрагента. Таким образом, в сфере кредитного страхования была теоретически доказана возможность применения статистических исследований для определения вероятности наступления страхового случая (банкротства контрагента) и размера страховой премии.

Широкое практическое значение кредитное страхование приобрело в контексте усиливавшегося разделения труда и применения кредитных инструментов в области торговли. Производитель и торговец стремились сосредоточиться на производстве и реализации товара, не отвлекаясь на область рисков, возникавших при кредитовании покупателя этого товара. Так, при осуществлении торговли выделялось два вида рисков: торговый риск, присущий торговой операции в силу наличия противоречий между продавцом и покупателем относительно соответствия товара сортовому и качественным признакам, и кредитный риск как следствие недостаточного знания продавцом кредитоспособно-

сти покупателя. Ограничение уровня кредитного риска достигалось за счет финансирования торговой сделки банком, поскольку банк располагал достаточной информацией о кредитоспособности своих клиентов. Что же касается торгового риска, то он не мог быть снижен путем использования банковских операций и для его устранения использовалось страхование. При этом страхование торгового риска являлось средством дополнительного обеспечения кредитного риска.

Следует отметить, что описанная практика кредитного страхования, где в первую очередь покрывался торговый риск, а кредитный риск являлся дополнительным, существовала лишь до конца XIX в. В этот период кредитное страхование предполагало страхование исключительно внутренних рисков (insurance of domestic credit risks), т. е. рисков, возникающих в торговых операциях между резидентами одной страны. Первый прецедент страхования кредитных рисков во внешней торговле возник в конце XIX в., когда английские торговцы обратились за страхованием кредитных рисков при торговле с Австралией. Страхование таких рисков осуществлялось в индивидуальном порядке (on case-by-case basis) классическими страховыми компаниями без особой специализации или особенностей в практике организации страховых операций.

В 1916 г. Объединенные торговые палаты Великобритании приняли резолюцию, где декларировалась необходимость страхования кредитов, предоставляемых экспортерами иностранным покупателям. И уже в 1917 г. в Англии было создано учреждение по страхованию экспортных кредитов — Торговая страховая компания (Trade Indemnity Company). Она предпринимала попытки унифицировать методы проведения кре-

дитного страхования: разрабатывала единообразные шкалы страховых премий, типовые условия и формы полисов по страхованию кредитов и др. Однако Торговая страховая компания чаще выступала в качестве андеррайтера — лишь определяла условия и параметры страхования. Страхование на условиях, предложенных Торговой страховой компанией, производилось корпорацией «Ллойд» (Lloyd's).

В этот же период в Германии страхованием кредитов занимались банкирские, главным образом гамбургские, дома, фактически совмещавшие страховую и банковскую деятельность. Дома страховали кредитные риски, возникающие при всех формах кредита, в том числе при коммерческом кредите (векселя, кредит по открытому счету). При этом размер комиссионного вознаграждения определялся в зависимости от суммы кредита, кредитоспособности клиентов, вида кредита.

Таким образом, на *первом этапе* развития кредитного страхования была создана теоретическая основа для его проведения: формировалась страховая статистика, были построены шкалы страховых тарифов. Распространение кредитного страхования на сферу международной торговли не получило значительного развития. При этом первоначально сложилась система частного страхования кредитов, которая функционирует в развитых государствах до настоящего времени.

Последствия Первой мировой войны привнесли существенные изменения в структуру рисков как во внешней, так и во внутренней торговле. Военные действия, торговые эмбарго, ограничения на импорт (так называемые политические риски) влекли цепочки неплатежей и обусловили банкротства контрагентов. Наряду с торговым риском за счет роста политических рисков возрастал и кредитный риск. Однако принимать на страхование политические риски частные страховщики не имели возможности из-за ограниченности финансовых ресурсов. Так появилась потребность в разработке соответствующего механизма страхования кредитов от всей совокупности рисков, в том числе путем создания специальных институтов.

Столкнувшись с негативным влиянием военных конфликтов на внешнюю торговлю, правительство Великобритании решило создать специальное подразделение в Департаменте внешней торговли — Офис по страхованию военных рисков (War Risk Insurance Office). Он осуществлял страхование экспортеров от возможных убытков и потерь, вызванных военными действиями и политическими беспорядками в определенных частях Восточной Европы и юга России. В 1920 г. был издан Акт о страховании и кредитовании внешней торговли (Overseas Trade Act Credits and Insurance), который наряду с механизмами страхования экспортных кредитов предусматривал также предоставление финансирования по экспортным операциям. Так, в Акте были перечислены британские

экспортеры, которым могло быть предоставлено финансирование из государственного бюджета. Принятие данного документа можно считать первой попыткой организовать систему стимулирования экспорта, включающую механизмы страхования и финансирования. Однако уже в 1921 г. было объявлено решение реорганизовать систему стимулирования экспорта. Практика финансирования экспорта, при которой государство пыталось взять на себя все бремя кредитования внешней торговли, не оправдала себя, так как предполагала значительные расходы бюджета.

На данном этапе был заложен первый основополагающий принцип новой системы — отказ от прямого экспортного кредитования в пользу государственных гарантий по экспортным кредитам банков. Офис по страхованию военных рисков начал предоставлять гарантии, и в 1926 г. был переименован в Департамент гарантий экспортных кредитов (Export Credits Guarantee Department), став самостоятельным структурным подразделением правительства Великобритании в 1930 г. Второй, чрезвычайно важный принцип обуславливал возможность применения гарантийных операций только к национальному экспорту, т. е. к товарам, произведенным или переработанным в пределах Великобритании.

В это же время правительство Германии рассматривало предложение о создании специального государственного бюро по гарантированию экспортных векселей и организации на его основе полноценной системы стимулирования экспорта.

Постепенно необходимость формирования систем страхования экспортных кредитов от политических рисков появилась и в других государствах. Институты, которые стали центральным звеном таких систем и осуществляли деятельность по предоставлению экспортных кредитов с государственной поддержкой от имени государства, получили название экспортно-кредитные агентства (ЭКА). В роли ЭКА могли выступать департаменты (отделы) в структуре самих правительств, государственные организации, а в отдельных странах функции по государственной поддержке экспорта отводились коммерческим организациям, которые администрировали вопросы предоставления и гарантирования экспортных кредитов от имени правительства (отдельно от коммерческого бизнеса таких компаний). На макроэкономическом уровне создание ЭКА было призвано решить внутренние экономические проблемы, в частности связанные с падением объема производства и снижением уровня занятости населения.

Следует, однако, отметить, что цели, которые были поставлены при создании систем стимулирования экспорта, на данном этапе не были реализованы в полном объеме. Механизмы льготного кредитования и страхования стали средством борьбы во внешней торговле, которая получила неофициальное название «кредитная война».

Таким образом, на *втором этапе* наряду с частным страхованием экспорта возникли и развивались механизмы стимулирования национального экспорта при государственной поддержке, т. е. за счет средств государственного бюджета. Именно на этом этапе происходило формирование систем государственного стимулирования экспорта, существующих и в настоящее время. Были заложены принципы построения таких систем: максимальное привлечение частного капитала, участие государства только в тех операциях, которые не подлежат кредитованию обычными банковскими инструментами и сопряжены с чрезвычайным риском, стимулирование экспорта только отечественных товаров.

Негативное влияние кредитной войны на мировую конкуренцию предопределило необходимость регулирования операций государственной поддержки экспорта на международном уровне. С 30-х гг. XX в. такая работа начала проводиться. Разработка общих подходов и унификация условий кредитования и страхования с государственной поддержкой происходила в рамках межгосударственных организаций.

В 1926 г. в Лондоне прошла первая международная конференция по кредитному страхованию, где было принято решение о создании Международной ассоциации кредитного страхования (International Credit Insurance Association, ICIA). Организация была основана в Париже в 1928 г. компаниями Hermes (Германия), Sobas (Бельгия), Crédito y Caución (Испания), Eidgenössische (Швейцария), NCM (Нидерланды), SFAC (Франция), SIAC (Италия) и вышеназванной Торговой страховой компанией (Великобритания). В настоящее время большинство этих компаний входят в состав немецкого страховщика Euler Hermes. Целями создания Ассоциации явились: предоставление информации о существующих условиях торговли на различных рынках, анализ тенденций развития различных секторов экономики, сотрудничество в области перестрахования.

Второй международной организацией глобального масштаба, осуществляющей на международном уровне унификацию принципов страхования экспортных кредитов с поддержкой государства, стал Международный союз страховщиков для регулирования международных кредитов (Бернский союз). Союз был основан в 1934 г. в Берне тремя частными страховщиками из Франции, Италии, Испании и одной государственной структурой — Департаментом гарантий экспортных кредитов Великобритании.

В отличие от Ассоциации Бернский союз был создан не как объединение страховщиков, а как объединение экспортных кредитных агентств, занимавшихся кредитованием и страхованием экспортных кредитов от имени и с поддержкой своих правительств. Основными целями создания Союза стали: выработка и применение согласованных условий кредитования международной торговли и страхования экспортных кредитов, обмен опытом и информацией по кредитованию и страхова-

нию экспортных кредитов, перестрахование и сострахование, а также содействие в урегулировании убытков и реализации права суброгации.

Таким образом, унификация условий кредитования и страхования международной торговли проходила в рамках созданных объединений. Подходы и условия вырабатывались на общих собраниях, семинарах и в рабочих группах. Единых документов, регламентирующих принципы кредитования и страхования, в то время разработано не было.

После окончания Второй мировой войны возрастали объемы поставок промышленного оборудования, компенсационных и других экспортно-импортных сделок на базе долгосрочных и среднесрочных кредитов. Кредиторы все чаще обращались к механизмам страхования. В связи с этим правительства многих стран продолжали взятый еще до войны курс на предоставление государственной поддержки экспортерам и создание ЭКА.

Так, например, в 1944 г. в Канаде была создана государственная компания — Корпорация по страхованию экспортных кредитов. В 1946 г. в Австрии учредили правительственный орган по кредитованию и страхованию внешней торговли — Австрийский контроль-банк. В 1949 г. правительство Германии уполномочило Hermes — ведущего страховщика кредитов в Германии — на проведение операций по страхованию экспортных кредитов от имени и за счет федерального бюджета. Процесс создания агентств по страхованию и финансированию экспортных кредитов продолжился вплоть до 1970-х гг.

Основные государственные ЭКА и крупные частные страховщики экспортных кредитов, проводившие страхование от имени государства, пополняли ряды членов Бернского союза. Результатом консультаций в рамках международного союза в 1953 г. стал документ «Общие подходы Бернского союза» (Berne Union General Understanding), в котором были унифицированы условия страхования экспортных кредитов с поддержкой государства.

Несмотря на напряженную работу международных организаций, к концу 60-х гг. XX в. проявились негативные тенденции в деятельности ЭКА. Рост рынка кредитного страхования после Второй мировой войны был особенно значителен в Западной Европе. Большая доля мировой торговли сконцентрировалась в Великобритании, Франции, Германии, Голландии, Бельгии и Италии. Страховщики кредитов при этом являлись монополистами или по меньшей мере дуополистами. В результате они получили возможность прямого влияния на проведение торговых операций. Страховщик, не предоставивший страховую защиту, фактически ограничивал возможность дальнейшей деятельности продавца и покупателя.

Методы оценки риска и тарификации, а также условия оплаты все еще не были унифицированы и сильно различались между странами. Кроме того, ограни-

ченность двустороннего и многостороннего обмена информацией предполагало неоднозначные трактовки условий поддержки экспорта, предлагаемых страховой-конкурентом.

Понимая всю серьезность возможных последствий новой кредитной войны, в начале 70-х гг. XX в. ряд государств — членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) решили заключить джентльменское соглашение в целях определения единого порядка предоставления экспортных кредитов с государственной поддержкой. При установлении договоренностей основной целью было определение допустимого размера субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам. Так в процесс унификации сферы государственной поддержки экспорта включается ОЭСР. И в 1978 г. организация утвердила первую редакцию джентльменского соглашения по условиям предоставления экспортных кредитов с государственной поддержкой — Договоренность по официальным экспортным кредитам (Agreement on Officially Supported Export Credits). Данное соглашение получило неофициальное название — Консенсус ОЭСР — и впоследствии стало основополагающим документом в данной сфере. В дальнейшем из простой договоренности по минимальным процентным ставкам по кредитам Консенсус превратился в признанный на международном уровне свод правил для правительств по государственной поддержке экспортных кредитов. В Консенсусе дано определение понятию «экспортный кредит», под которым понимается страховое, гарантийное или кредитное соглашение, позволяющее зарубежному покупателю экспортируемых товаров, услуг рассрочить оплату на определенный период времени.

Уже в 1983 г. страны — участницы Консенсуса пришли к соглашению в отношении минимально допустимого уровня ставок по экспортным кредитам — коммерчески ориентированные процентные ставки (Commercial Interest Reference Rates, CIRR). CIRR отражали рыночные ставки на внутреннем рынке обращения той или иной валюты, сопоставимые со ставкой для первоклассного заемщика-резидента той же страны. Что же касается стоимости страхования, то она отличалась в разных ЭКА. На страховую премию влиял ряд факторов (тип покрытия, риск покупателя и страновой риск, условия покрытия и т. д.), а методы оценки факторов и тарификация отличались в разных странах.

В то же время наряду со страхованием экспортных кредитов активно формировался рынок страховых гарантий. Частные страховщики, специализировавшиеся на выпуске страховых гарантий, также стремились к унификации условий своей деятельности и присоединялись к создаваемым международным организациям. В 1950-х гг. такие компании начали вступать в Международную ассоциацию страховщиков кредитов, создав свое абсолютное большинство в составе этой международной организации. В начале 2000-х гг. ассоциация была переименована в Международную ассо-

циацию страховщиков кредитов и страховых гарантий (International Credit Insurance & Surety Association, ICISA).

В 70-х гг. XX в. в деятельности Бернского союза произошли изменения. Отдельные члены союза распространили свою деятельность на новую сферу рисков — риски, связанные с осуществлением инвестиционной деятельности за рубежом. В связи с этим в 1970 г. сфера регулирования Бернского союза распространяется на членов, которые осуществляют страхование иностранных инвестиций, а в составе организации появляется специальный комитет для обмена опытом по данному направлению — Комитет по страхованию инвестиций. В 1980-х гг. произошло изменение официального названия Бернского союза — Международный союз страховщиков кредитов и инвестиций (International Union of Credit and Investment Insurers).

Таким образом, *третий этап* развития страхования экспортных кредитов характеризовался разработкой общих принципов и унификацией условий участия государства в страховании и кредитовании экспорта, а также появлением новых направлений страхования во внешней торговле: предоставление страховых гарантий и страхование иностранных инвестиций.

С конца 80-х гг. XX в. начали создаваться ЭКА в Восточной Европе, что было предсказуемо, поскольку страхование риска неплатежа особое значение имеет в условиях рыночной экономики, когда предприятия и организации самостоятельно выходят на внешний рынок. Среди вновь созданных ЭКА наиболее значимых результатов в развитии страхования экспортных кредитов добились агентства EGAP (Чехия), KUKE (Польша), MHNВ (Венгрия) и SEC (Словения). В 1993 г. под эгидой Бернского союза и при поддержке Европейского банка реконструкции и развития эти четыре агентства объединяются в Пражский клуб Бернского союза. Цель организации — оказание технической помощи новым агентствам, обмен информацией, обучение лучшим мировым стандартам, ознакомление с опытом Бернского союза.

В 90-е гг. XX в. унификация условий финансирования и страхования экспортных кредитов усиливается: активное участие в регулировании вмешательства государств в сферу международной торговли приняла Всемирная торговая организация (ВТО), созданная в 1995 г. Она разработала понятие субсидий, определила их формы, а также меры по их сокращению. Основным документом в данной области стало Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам ВТО. В частности, ВТО запретила прямое субсидирование производства товаров на экспорт при разрешении финансирования на льготных условиях их реализации (экспортные кредиты). В Соглашении по субсидиям и компенсационным мерам ВТО в качестве допустимых условий государственной поддержки определены меры, установленные Консенсусом ОЭСР.

В связи с этим ОЭСР в рамках работы по развитию Консенсуса ОЭСР взяла на себя выработку соответ-

ствующих правил. Был определен курс на дальнейшее ограничение конкуренции правительств в области льготного экспортного кредитования и возможность установления льгот по кредитам (на уровне ставки CIRR) только при условии страхования. В 1994 г. с подписанием пакета Шерера была создана рабочая группа участников по премии и сопутствующим условиям, призванная выработать минимальные ставки страховых премий (*minimum premium benchmarks*, позднее *minimum premium rates*, MPR). Страховая премия должна была быть дифференцирована в зависимости от страны импортера (страновой, или политический, риск) и качества страхового покрытия. В июне 1997 г. эти правила определения страховой премии закрепили в Пакете Кнепена, положения которого позднее были включены в условия Консенсуса ОЭСР. Определение уровня кредитоспособности зарубежного покупателя (риск покупателя, или коммерческий риск) — еще одна составляющая риска по экспортным кредитам — являлось правом самих ЭКА. Таким образом, ЭКА могли самостоятельно корректировать размер страховой премии, рассчитанной по Пакету Кнепена. Страховая премия стала единственной составляющей стоимости экспортного кредита, которая могла быть необоснованно снижена. Соответственно, выросла роль экспортно-кредитных агентств в мировой торговле, а их деятельность могла повлиять на конъюнктуру всемирной торговли.

Наряду с расширением операций ЭКА возникли и противники их деятельности — неправительственные организации (*Non-governmental organizations*, NGO). При поддержке ЭКА было реализовано большинство новых промышленных проектов в развивающихся странах, которые, по мнению NGO, привели к негативным последствиям для окружающей среды.

В связи с этим неправительственные организации в 2000 г. приняли Джакартскую декларацию, в которой содержался призыв к реформированию ЭКА, в частности к необходимости разработки экологических и социальных норм, прозрачности деятельности, взаимодействия с гражданским обществом и др.

В середине 2000-х гг. ЭКА стран — участниц Консенсуса продолжили работу по закреплению условий страховой поддержки с учетом замечаний со стороны ВТО. И в 2010 г. участники подписали Пакет Малзуна — Дриздейла, предусматривающий порядок определения риска покупателя — третьей и последней составляющей риска по экспортному кредиту. Уже в 2011 г. правила определения коммерческой составляющей риска были включены в текст Консенсуса ОЭСР, и ценообразование в страховании экспортных кредитов стало полностью регламентировано условиями данного документа.

В 2016 г. в сферу регулирования Консенсуса были включены операции страхования рыночных рисков — рисков по экспортным кредитам в страны, для которых доступно рыночное финансирование, а значит, не

требуется государственная поддержка по экспортному кредиту. Конкретные и подробные правила определения целевых ориентиров для страховых тарифов по таким операциям были включены в Консенсус в 2017 г.

Для *четвертого* (современного) *этапа* развития страхования экспортных кредитов характерна унификация основных положений законодательства на международном уровне. Особенностью современного этапа развития экспортного страхования является и то, что за время его развития рынок частных страховщиков значительно вырос. В настоящее время рыночные страховщики кредитов не дополняют сферу деятельности ЭКА по поддержке международной торговли, а конкурируют на равных — в силу возросших масштабов своего бизнеса, опыта и соответствующей финансовой обеспеченности.

Таким образом, изучение эволюции кредитного страхования в европейской практике позволило выделить четыре этапа.

На первом этапе развития кредитного страхования была создана теоретическая основа для его проведения: формировалась страховая статистика, были построены шкалы страховых тарифов. Распространение кредитного страхования на сферу международной торговли не получило значительного развития. Участниками кредитного страхования являлись страховщики классических видов страхования, без специализации.

В дальнейшем — с распространением кредитного страхования на экспортные сделки — усложнилась структура рисков, принимаемых на страхование. В страховое покрытие стали включать политические риски, которые существенно увеличили уровень совокупного риска по экспортным операциям. Это, в свою очередь, предопределило необходимость государственного участия в операциях страхования. Таким образом, на втором этапе своей эволюции страхование экспортных кредитов превратилось в мощный инструмент стимулирования экспорта, были сформированы системы страхования экспортных кредитов с государственной поддержкой. Их основу составили специальные институты, впоследствии получившие название экспортных кредитных агентств.

Третий этап развития страхования экспортных кредитов характеризовался унификацией подходов к проведению данного страхования. В это время были созданы международные профессиональные объединения ЭКА и частных страховщиков экспортных кредитов. В ходе работы международных организаций были выработаны стандартные условия проведения страхования, выделялись новые специальные финансовые инструменты для покрытия кредитного риска.

Четвертый (современный) этап связан с переходом от унификации стандартов экспортного страхования к их строгому регулированию в целях ограничения участия государства в торговых операциях и обеспечения справедливой конкуренции на мировом рынке. Современный этап развития характеризуется признанием

мировой общественностью значительной роли экспортно-кредитных агентств в международной торговле. Деятельность ЭКА становится инструментом в решении масштабных проблем на международном уровне.

Литература

1. Страхование во внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / под ред. М. А. Зайцевой, В. Д. Бобибока. — Минск : БГЭУ, 2006.
2. Страхование : учебник / под ред. М. А. Зайцевой. — Минск : БГЭУ, 2019.
3. Salcic, Z. Export Credit Insurance and Guarantees [Electronic resource] : A Practitioner's Guide / Z. Salcic. — 2014. — Mode of access: <https://www.palgrave.com/gp/book/9781137366801>.
4. Arrangement on officially supported export credits [Electronic resource]. — Mode of access: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2019\)1](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2019)1).

ЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ БАНКА РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

КАРДАШ ТАТЬЯНА ИВАНОВНА,

магистр экономических наук,
главный специалист управления экспортного финансирования,
ОАО «Банк развития Республики Беларусь»
(г. Минск, Беларусь)

КАФАРОВА АЛИНА ПАВЛОВНА,

начальник Центра анализа и стратегического планирования,
ОАО «Банк развития Республики Беларусь»
(г. Минск, Беларусь)

Рассмотрены основные механизмы экспортного финансирования Банком развития Республики Беларусь, проанализированы изменения в области финансовой поддержки экспорта за последние два года, приведен анализ динамики и структуры портфеля экспортных кредитов Банка. Представлены наиболее востребованные инструменты поддержки экспорта в условиях неопределенности, вызванной пандемией, обозначены перспективные направления совершенствования Банком системы финансовой поддержки белорусского экспорта.

The main mechanisms of export financing by the Development Bank of the Republic of Belarus are reviewed, changes in the field of financial support to export over the past two years are studied, dynamics and structure of the Bank's export loan portfolio are analyzed. The most demanded instruments of export support in the face of uncertainty caused by the pandemic are presented, promising areas for improving the Bank's financial support to Belarusian exports are highlighted.

В последние десятилетия существенно возросла роль национальных банков развития в поддержке экспорта и наращивании объемов международной торговли. Финансирование экспортных сделок осуществляют как универсальные, так и специализированные банки развития — экспортно-импортные банки (далее — эксимбанки). Банки развития призваны дополнять коммерческие банки, не конкурируя с ними в кредитовании внешней торговли. Основная их цель — государственная поддержка экспорта. Как правило, собственником указанных банков является государство.

Наряду с эксимбанками широкое распространение получили экспортно-кредитные агентства (далее — ЭКА), осуществляющие поддержку экспорта в стране экспортера. К их основным услугам относятся: креди-

тование внешнеторговых операций, предоставление государственных гарантий по экспортным кредитам, страхование экспортных кредитов и сделок от политических и других видов рисков. Кроме того, ЭКА осуществляют организационную и информационно-аналитическую поддержку. Создаются в форме государственных или частных компаний. Частные ЭКА, осуществляя поддержку экспортеров, пользуются поддержкой и контролем государства. Наиболее известные частные ЭКА: Euler Hermes (ФРГ), COFACE (Франция), Atradius (Голландия); государственные ЭКА: Эксимбанк (США), NEXI (Япония), ECGD (Великобритания, основано в 1919 г.), Эксимбанк (Китай). Смешанную форму имеют SBCE (Бразилия), CESCCE (Испания), SEK (Швеция), ECGE (Египет). Все ЭКА объединены в Бернский союз и Международную ассоциацию кредитного страхования [3].

В 1978 г. было подписано джентльменское соглашение (Arrangement on Officially Support Export Credits) Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которое ограничило уровень государственной поддержки экспорта. В 1994 г. уже в рамках ВТО было заключено новое соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures). В результате доля экспортных проектов в мире, поддерживаемых банками развития, сократилась до 9 %.

Вместе с тем в ответ на финансовый кризис 2008—2009 гг. эксимбанки и ЭКА удвоили размеры действующих программ по стимулированию международной торговли и расширили линейки финансовых продуктов и подходов к оценке риска. Например, итальянское агентство SACE начало страховать факторинговые сделки и финансировать дистрибьютеров, французское COFACE увеличило покрытие экспортных контрактов. Практически все ЭКА изменили методики риск-менеджмента, поставив в зависимость от риска размер премии (как правило, в зависимости от кластера риска ОЭСР, в который попала страна).

Согласно данным портала Trade Finance, крупнейшим кредитором среди ЭКА/эксимбанков по итогам 2020 г. стал Японский банк международного сотрудничества (JBIC), заключивший 29 сделок общим объемом 11 млрд долл. В первую пятерку рейтинга также вошли Эксимбанк США (US Ex-Im), Экспортно-кредитное агентство Великобритании (UK Export Finance), Эксимбанк Таиланда (Export-Import Bank of Thailand), Африканский эксимбанк (Afreximbank) (табл. 1).

Рейтинг крупнейших кредиторов среди финансовых институтов развития возглавил Японский банк международного сотрудничества (JBIC). Эксимбанки США, Великобритании, Таиланда, Африки также вошли в топ-10

крупнейших кредиторов в мире. При этом в условиях пандемии COVID-19 необходимо отметить рост кредитной поддержки со стороны международных и региональных банков развития (табл. 2).

В целом миссия эксимбанков заключается в оказании финансовой поддержки национальному экспорту, а также консалтинговых услуг экспортерам и распространении информации об экспортных товарах за рубежом. Большую часть предлагаемых экспортными банками продуктов используют иностранные потребители — партнеры экспортеров.

Основные продукты экспортных банков:

- прямой экспортный кредит покупателю;
- косвенный экспортный кредит покупателю;
- рефинансирование экспортного кредита покупателю;
- предэкспортный кредит;
- прямой экспортный кредит поставщику;
- рефинансирование экспортного кредита поставщику;
- форфейтинг по документарному аккредитиву;
- форфейтинг дебиторской задолженности по экспортному договору со страхованием;
- банковские гарантии;
- документарные операции.

В Республике Беларусь финансовую поддержку экспорта с 2013 г. осуществляет ОАО «Банк развития Республики Беларусь» (далее — Банк развития). С 2016 г. Банк развития является единственным финансовым институтом в Республике Беларусь, предоставляющим экспортные кредиты с поддержкой государства на приобретение белорусских товаров и услуг. Законодательной основой в сфере экспортного кредитования и страхования экспортных рисков с государственной поддержкой является Указ Президента Республики Бе-

Таблица 1

Топ-10 крупнейших кредиторов среди ЭКА/эксимбанков по итогам 2020 г.

Место в рейтинге	Кредитор	Объем кредитной поддержки, млн долл. США	Количество сделок
1	Японский банк международного сотрудничества (JBIC)	11 014	29
2	Эксимбанк США (US Ex-Im)	5000	1
3	Экспортно-кредитное агентство Великобритании (UK Export Finance)	2619	3
4	Эксимбанк Таиланда (Export-Import Bank of Thailand)	2541	3
5	Африканский эксимбанк (Afreximbank)	1505	6
6	Эксимбанк Китая (China Exim Bank)	1224	4
7	Эксимбанк Индии (Export-Import Bank of India)	1022	6
8	Эксимбанк Кореи (Korea Eximbank)	1002	6
9	Агентство экспортного развития Канады (Export Development Canada)	834	12
10	Экспортно-кредитное агентство Финляндии (Finnvera)	815	3

Источник: разработка автора на основе [4]

Таблица 2

Топ-10 крупнейших кредиторов среди финансовых институтов/банков развития по итогам 2020 г.

Место в рейтинге	Кредитор	Объем кредитной поддержки, млн долл. США	Количество сделок
1	Японский банк международного сотрудничества (JBIC)	11 014	29
2	Азиатский банк развития (Asian Development Bank)	6493	34
3	Эксимбанк США (US Ex-Im)	5000	1
4	Всемирный банк (World Bank)	4715	50
5	Европейский банк реконструкции и развития (EBRD)	4641	80
6	Европейский инвестиционный банк (EIB)	3678	23
7	Экспортно-кредитное агентство Великобритании (UK Export Finance)	2619	3
8	Эксимбанк Таиланда (Export-Import Bank of Thailand)	2541	3
9	Межамериканский банк развития (Inter-American Development Bank)	1701	11
10	Африканский эксимбанк (Afreximbank)	1505	6

Источник: разработка автора на основе [4]

ларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)». Кроме того, в Республике Беларусь действуют организации, оказывающие специализированные (страховые, лизинговые, консалтинговые и иные) услуги экспортерам: БРУПЭИС «Белэксимгарант», ОАО «Промагролизинг», ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», Белорусская торгово-промышленная палата, межправительственные комиссии (комитеты, советы), советы делового сотрудничества с зарубежными странами.

Следует выделить преимущества экспортного финансирования как для белорусских экспортеров, так и для покупателей-нерезидентов, которые позволяют сохранить позиции белорусской продукции на международных рынках, в том числе в условиях сокращения спроса и объемов торговли на зарубежных рынках (табл. 3).

В период действия программы финансовой поддержки экспорта Банк развития вел активную работу в части создания новых и совершенствования действующих

правовых инструментов поддержки экспорта, в результате чего были сформированы действенные и эффективные механизмы экспортного финансирования (рис. 1):

- прямого экспортного кредитования, когда кредит предоставляется непосредственно иностранному покупателю белорусской продукции;
- межбанковского экспортного кредитования, когда кредит предоставляется иностранному банку, который, в свою очередь, предоставляет кредит иностранному покупателю белорусской продукции;
- кредитования лизинговых организаций для последующей отгрузки приобретаемой белорусской продукции в лизинг или по договору купли-продажи с отсрочкой (рассрочкой) платежа иностранной компании. Следует отметить, что финансирование лизинговых экспортных проектов осуществляется преимущественно через дочернюю компанию Банка развития — ОАО «Промагролизинг».

Таблица 3

Преимущества экспортного финансирования

Преимущества	
для белорусских экспортеров	для покупателей-нерезидентов
<ul style="list-style-type: none"> • Увеличение объемов продаж; • расширение географии экспорта продукции при недопущении роста кредитной задолженности; • возможность предлагать более выгодные условия продаж (отсрочка платежа и т. п.); • минимизация рисков неисполнения контрактов; • ускорение оборачиваемости отгруженной продукции; • сокращение сроков расчетов за отгруженную на экспорт продукцию 	<ul style="list-style-type: none"> • Возможность привлечения для финансирования как оборотных, так и внеоборотных активов кредитных ресурсов по ставкам существенно ниже рыночных; • возможность наращивать объемы закупки белорусской продукции за счет ускорения сроков расчетов за нее с белорусским экспортером; • возможность увеличивать объемы продаж за счет предоставления более длительных отсрочек платежа конечным покупателям

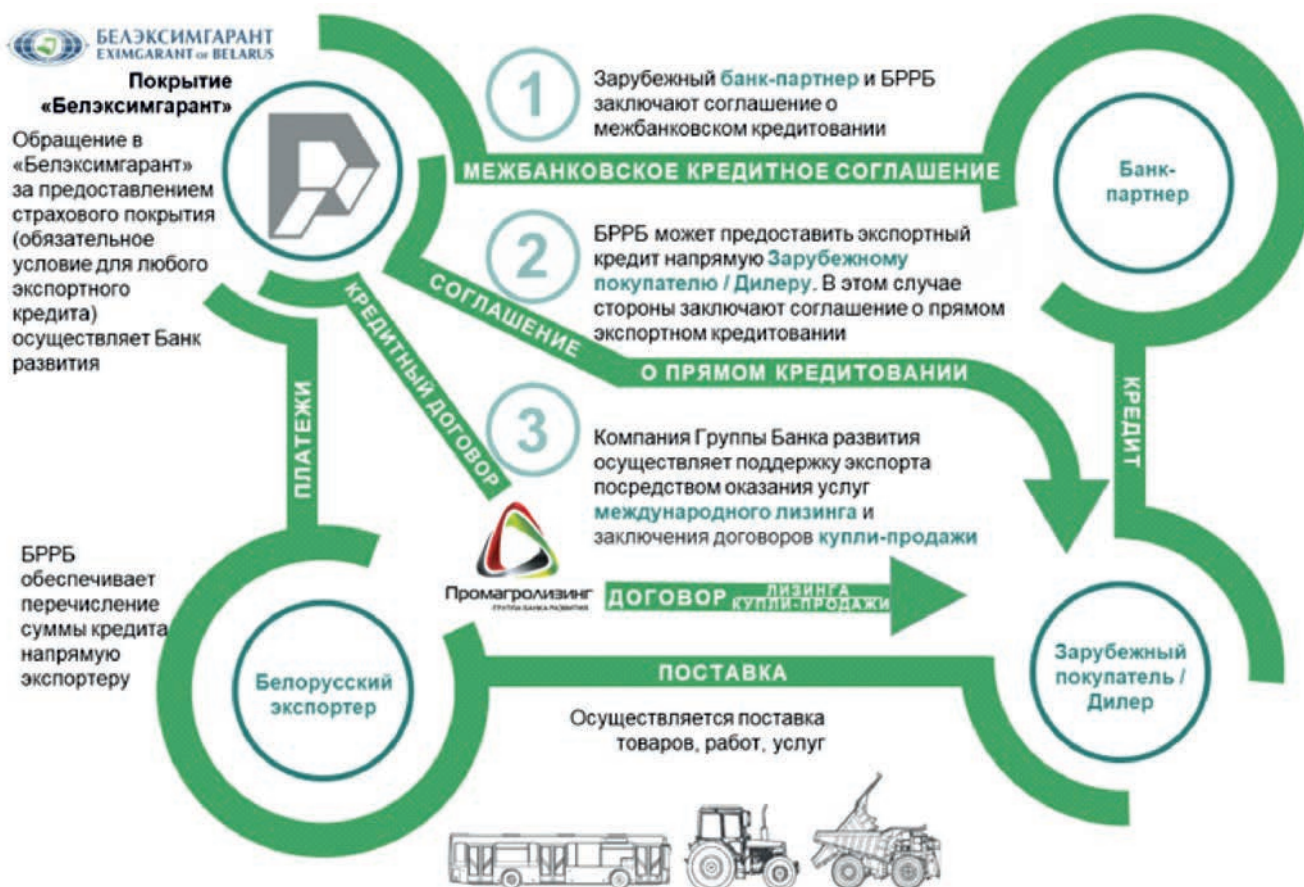


Рисунок 1. Схемы экспортного финансирования Банком развития

Источник: разработка автора на основе [1]

Наиболее эффективными и востребованными в сложившихся условиях ограниченных финансовых возможностей импортеров стали следующие законодательные усовершенствования инструментов предоставления экспортных кредитов:

- увеличение размера предоставляемых краткосрочных экспортных кредитов (до 1 года) с 85 до 100 % от стоимости экспортного контракта (по возобновляемым кредитным линиям со сроком погашения каждого транша до 1 года);
- возможность финансирования за счет экспортного кредита полной суммы страхового взноса по договорам обязательного страхования экспортных кредитов, ввозных таможенных платежей, в том числе НДС (до 30 % от стоимости экспортного контракта).

В целях дальнейшего содействия экспортной деятельности с 2020 г. была снижена минимальная сумма предоставляемого Банком развития экспортного кредита — с 1 млн долл. США до 200 тыс. долл. США, что позволило небольшим предприятиям, в том числе субъектам малого и среднего бизнеса, получить доступ к экспортным кредитам с государственной поддержкой. Одним из новых инструментов является предоставление Банком развития банковских гарантий в

обеспечение исполнения обязательств экспортеров и их зарубежных покупателей в рамках внешнеторговых сделок.

Программа экспортного финансирования, реализуемая Банком развития с 2013 г., всегда была направлена на поддержку отечественных экспортеров путем финансирования их зарубежных покупателей и предоставления комфортных условий для приобретения белорусских товаров и услуг. В условиях пандемии белорусским экспортерам потребовалась дополнительная финансовая поддержка, и экспортное кредитование как нельзя лучше выполняет эту задачу. Предоставляя экспортные кредиты нерезидентам — покупателям белорусских товаров и услуг, Банк развития устанавливает наиболее оптимальные для клиентов сроки возврата таких кредитов, что, в свою очередь, позволяет предоставлять более длительные отсрочки платежа для своих покупателей. Фиксированная процентная ставка по экспортным кредитам является также преимуществом в условиях турбулентности на финансовом рынке, дает возможность заемщикам четко прогнозировать свои расходы на обслуживание кредита:

- по кредитам в долларах США и евро — коммерчески ориентированные процентные ставки CIRR (Commercial Interest Reference Rate) — для кредитов

сроком до 5 лет включительно 1,22 и 0,22 % соответственно [5];

- кредиты в российских рублях — 2/3 ключевой ставки, установленной Центробанком России — 2,83 % [6].

При этом на протяжении 2020 г. Банком развития без каких-либо ограничений предоставлялись кредиты в иностранной валюте (евро, доллар США, российский рубль). Следует отметить тенденцию к снижению уровня процентных ставок по экспортным кредитам за последние годы, которая сохранилась и в условиях пандемии (рис. 2).

В 2020 г. наблюдалось снижение экономической активности в Беларуси, что связано с продолжающимся ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры, а также с ослаблением внутреннего спроса в условиях пандемии COVID-19. При этом отмечался рост спроса на экспортные кредиты со стороны как белорусских производителей, так и зарубежных покупателей отечественной продукции.

В период пандемии Банк развития стабильно выполнял свои обязательства по уже заключенным экспортным кредитным договорам и активно финансировал новых клиентов. В 2020 г. был заключен 41 новый экспортный кредитный договор, в 2019 г. — 27. Объем экспортного кредитования банка составил

1433 млн бел. руб. в эквиваленте, что на 75 % выше уровня 2019 г. (табл. 4).

Банк развития постоянно оптимизирует требования к кредитополучателям: путем упрощения процедур рассмотрения для стандартных кредитных продуктов и путем сокращения объема предоставляемой для анализа информации.

Поддержка экспорта Банком развития главным образом направлена на развитие отраслей тяжелой промышленности и машиностроения, которые формируют производственную базу для всего реального сектора экономики.

В товарной структуре выданных Банком развития в 2020 г. экспортных кредитов (по валовому объему выдач) основную долю занимают металлопрокат и автомобильная техника и комплектующие с удельным весом 47,7 и 27,0 % соответственно.

В 2020 г. Банк развития вел активную работу не только по наращиванию и диверсификации экспортного кредитного портфеля, но и в части финансируемой экспортной продукции, а также новых экспортных рынков, в том числе стран Западной Европы, Латинской Америки и Африки. География экспортного кредитования Банка развития охватывает Российскую Федерацию, Казахстан, Украину, Сингапур, Литву, Польшу, Сербию, Италию, Кубу, ряд африканских стран и др.

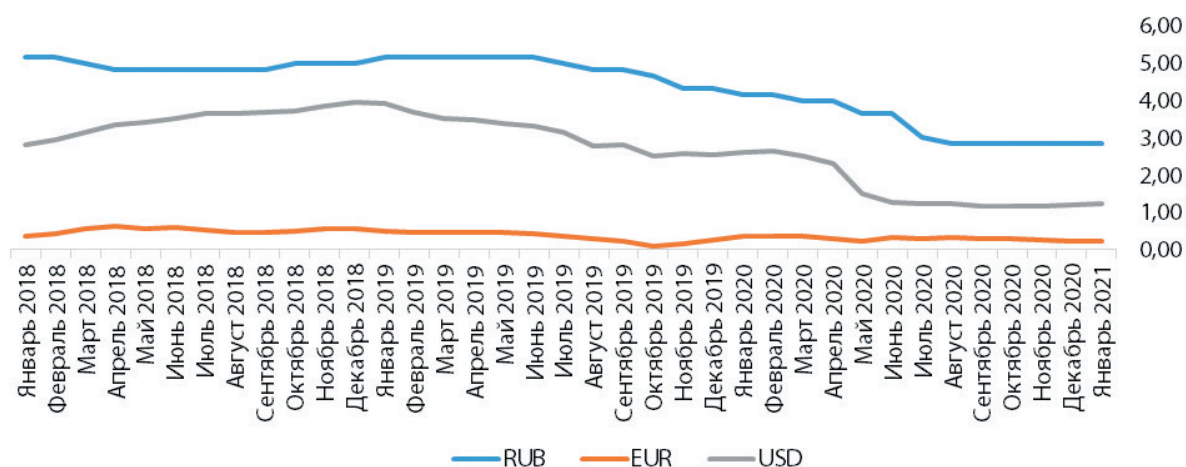


Рисунок 2. Динамика процентных ставок по экспортным кредитам с 2018 по 2020 г. (данные на первое число каждого месяца)

Источник: разработка автора на основе [5, 6]

Таблица 4

Объем выдачи экспортных кредитов за 2018—2020 гг.

Год	Эквивалент в долл. США, млн	Эквивалент в бел. руб., млн	Темп роста к предыдущему году, %	Абсолютное изменение, млн руб.
2018	324,0	660,3	59	244,5
2019	395,3	818,5	24	158,2
2020	580,3	1 432,9	75	614,4

Источник: разработка автора на основе данных Банка развития и [2]

По географии профинансированных в 2020 г. экспортных поставок лидирующую позицию занимает Российская Федерация — 40,1 %, затем следуют Литва — 15,9 %, Украина — 4,1 %, Польша — 4,0 %, Казахстан — 3,2 %, Кения — 2,8 %, Монголия — 2,0 %, Италия — 0,7 %, Сербия — 0,6 %.

К знаковым проектам 2020 г. можно отнести предоставление экспортных кредитов Министерству финансов Монголии, которое осуществляется Банком развития в рамках межправительственного генерального соглашения о финансировании поставок белорусской техники в эту страну в объеме до 50 млн евро. В настоящий момент финансируются поставки пожарной техники ООО «ПОЖСНАБ» для Национального агентства по чрезвычайным ситуациям Монголии и поставки дорожной техники ОАО «МАЗ» для нужд Министерства развития дорог и транспорта Монголии.

В результате тесного и плодотворного взаимодействия с panaфриканским банком-партнером Eastern and Southern African Trade and Development Bank (TDB) на 01.01.2021 в рамках внешнеторговых контрактов профинансированы экспортные поставки в Зимбабве 440 тракторов ОАО «МТЗ», 190 сеялок ОАО «Лидагропромаш», 40 комбайнов ОАО «Гомсельмаш», 38 грузовиков и полуприцепов ОАО «МАЗ», а также 30 мотоциклов ОАО «МОТОВЕЛО». Прорабатываются подобные проекты экспортного кредитования белорусских поставок в Танзанию, Кению, Анголу и другие африканские страны. Банк развития и TDB вместе создали действенный и весьма востребованный финансовый механизм для активного продвижения белорусской техники на таком емком и перспективном рынке, как Африка.

Кроме того, Банк развития продолжает финансирование экспортных поставок трансформаторов Минского электротехнического завода им. В. И. Козлова, машин и материалов для дорожной разметки группы компаний «СТиМ», карьерных самосвалов ОАО «БЕЛАЗ», металлопроката ОАО «БМЗ», шинной продукции ОАО «Белшина» и иных товарных позиций широкого круга белорусских экспортеров. Активно развивается экспортное кредитование белорусских строительных услуг, связанное со строительством социальных объектов в России.

В ближайшие годы Банк развития продолжит активную финансовую поддержку белорусского экспорта путем предоставления экспортных кредитов органи-

зациям-нерезидентам, включая иностранные банки, а также резидентам Республики Беларусь. При этом продолжится диверсификация кредитного портфеля с точки зрения как товарной номенклатуры, так и географии экспортного финансирования. Активное развитие получают и нефинансовые инструменты поддержки экспорта. Данное направление будет развиваться в рамках планируемого к созданию на базе группы Банка развития Центра поддержки экспорта.

Завершающим этапом указанных преобразований станет появление консультационного центра, работающего по принципу «одно окно», с online-площадкой для клиентов, основными функциями которого будут финансирование, страхование, аналитика, обучение.

Продолжится совершенствование законодательной базы в области поддержки экспорта в зависимости от актуальных потребностей кредитополучателей, а также с учетом международного опыта в данной сфере.

Литература

1. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 534 : в ред. Закона Респ. Беларусь, 19 дек. 2019 г., № 467 // КонсультантПлюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.
2. Влияние инвестиций Банка развития на экономику Республики Беларусь в 2019 году [Электронный ресурс] : информ.-аналит. обзор. — Режим доступа: <https://brrb.by/about/analitik/>. — Дата доступа 21.12.2020.
3. Ковалев, М. М. Банки развития: новая роль в XXI веке / М. М. Ковалев, С. Н. Румас. — Минск : Изд. центр БГУ, 2016. — 151 с.
4. Trade Finance [Electronic resource]. — Mode of access: <https://tradefinanceanalytics.com>. — Date of access: 21.12.2020.
5. Historical CIRR Rates for all transactions [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/arrangement-and-sector-understandings/financing-terms-and-conditions/>. — Date of access: 21.12.2020.
6. Ключевая ставка Банка России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate/. — Дата доступа 21.12.2020.

ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ И РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

ГАЛУХ ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА,
магистрант кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены особенности и выявлена взаимосвязь двух самостоятельных рынков: рынка ценных бумаг и рынка страхования. Представлено законодательство Республики Беларусь в области страхования и инвестирования. Приведены примеры участия субъектов рынка ценных бумаг на рынке страхования и субъектов страхового рынка на рынке ценных бумаг в Беларуси и в мировой практике, обозначены значение и роль инвестиционной деятельности страховщика как для самой организации, так и для экономики государства.

The article examines the features and reveals the relationship between two independent markets: the securities market and the insurance market. The legislation of the Republic of Belarus in the field of intersection of insurance and investment is considered. Examples of the participation of securities market entities in the insurance market and insurance market entities in the securities market in Belarus and in world practice are given, the significance and role of the insurer's investment activities both for the organization itself and for the state economy are outlined.

Взаимосвязь рынка ценных бумаг и рынка страхования заключается в двух аспектах: инвестиционная деятельность страховых организаций и страхование инвестиционных рисков.

Во-первых, во всех развитых странах мира страховые организации, являющиеся неотъемлемой частью национальной финансово-кредитной системы, способны аккумулировать и инвестировать в сферу экономики значительные денежные средства. На долю страхового сектора в развитых странах приходится более половины всех инвестиций.

Инвестиционная деятельность страховых компаний — это планомерное размещение аккумулируемых денежных средств с целью получения дополнительной прибыли, которая может быть направлена на развитие страховой организации, выплату страхового возмещения, а также на повышение качества предоставляемых страховых услуг.

Согласно законодательству Республики Беларусь в качестве инвестиционных ресурсов страховщиков могут выступать как собственный капитал организации, так и средства страховых резервов.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности страховых организаций Республики Беларусь осуществляется в соответствии с нормами и нормативами, закрепленными в постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 29 декабря 2006 г.

№ 1750 «Об утверждении порядка инвестирования и размещения страховыми организациями средств страховых резервов».

Согласно данному постановлению средства страховых резервов страховых организаций, кроме страховых организаций — государственных юридических лиц либо юридических лиц, в уставных фондах которых более 50 % долей (простых (обыкновенных) или иных голосующих акций) находятся в собственности Республики Беларусь и (или) ее административно-территориальных единиц, могут инвестироваться в следующие активы:

- государственные ценные бумаги;
- ценные бумаги Национального банка;
- ценные бумаги местных исполнительных и распорядительных органов;
- ценные бумаги юридических лиц Республики Беларусь, в том числе банков (кроме акций и векселей, за исключением простых и переводных векселей банков);
- недвижимое имущество (кроме жилых помещений), а также в капитальные вложения в объекты недвижимости (кроме жилых помещений);
- драгоценные металлы, за исключением их лома и отходов, с размещением их в банках Республики Беларусь [2].

Одновременно страховым организациям запрещается:

- инвестировать средства страховых резервов в объекты инвестирования иные, чем предусмотрено вышеназванным постановлением;
- выступать поручителем или гарантом за счет средств страховых резервов, объектов инвестирования;
- предоставлять в залог средства страховых резервов, объекты инвестирования;
- иным способом обеспечивать исполнение обязательств, не связанных с осуществлением страховой деятельности, за счет средств страховых резервов и объектов инвестирования, предусмотренных законодательством.

Страховые организации при инвестировании средств страховых резервов обязаны соблюдать соотношения в процентах от суммы страховых резервов, приведенные в таблице.

Значение и роль инвестиционной деятельности страховщика как для самой организации, так и для экономики государства очевидна. В целях активизации данного процесса необходимо изменить действующие принципы актуарных расчетов при определении размера страхового тарифа. Размер полученной прибыли от инвестирования средств напрямую зависит от объема размещаемых средств страховых резервов (фондов). Именно этот фактор необходимо учитывать при определении допустимого уровня финансирования страховых операций за счет доходов от инвестиционной деятельности.

Кроме того, процесс размещения инвестиций связан с различного рода рисками, т. е. возможным ущербом от неблагоприятных событий, приводящих к убыткам, потерям, ущербу для инвестора. Главным вопросом многих форм инвестиций является обеспечение страховой защитой от неблагоприятного влияния таких рисков. Стра-

хование на рынке ценных бумаг можно рассматривать как экономическую выгоду, защиту, т. е. реальную возможность управлять своими рисками [1, с. 504].

Существуют различные методы предотвращения возможных убытков по различным видам инвестиционной деятельности.

Для страхования прямых инвестиций применяются различные виды страхования путем заключения соответствующих договоров со страховыми компаниями.

Риски, которым подвержены прямые инвестиции, могут быть разделены на следующие группы:

1) риски стихийных бедствий: ураган, шторм, землетрясение, наводнение, необычайно сильные морозы, град, сель, выход подпочвенных вод и другие подобные события природного характера;

2) риск пожара, который может быть вызван различными причинами как природного (например, удар молнии), так и техногенного (связанного с производственной деятельностью) происхождения;

3) технические риски, которые могут быть непосредственно связаны со строительством, сооружением, монтажом, пробным пуском и эксплуатацией сооружаемых объектов;

4) политические риски, к которым относятся национализация, экспроприация инвестиций, общенациональные забастовки, гражданские волнения, беспорядки, военные действия, действия органов государственной власти, ограничивающие конвертируемость валюты, режим вывоза капитала, прибыли и др.;

5) действия третьих лиц: грабеж, воровство, вымогательство и другие подобные действия;

6) хозяйственные риски, к которым относятся изменения рыночной конъюнктуры;

7) другие риски, которые нельзя отнести ни к одной из перечисленных выше групп.

Таблица

Соотношения направлений инвестирования для страховых организаций Республики Беларусь

№ п/п	Направление инвестирования	Объем инвестирования, %	
		Виды страхования, относящиеся к страхованию жизни	Виды страхования, не относящиеся к страхованию жизни
1	Государственные ценные бумаги	Не менее 40	Не менее 35
2	Ценные бумаги Национального банка	Не более 10	Не более 15
3	Ценные бумаги банков Республики Беларусь, кроме акций	Не более 10	Не более 15
4	Ценные бумаги местных исполнительных и распорядительных органов	Не более 10	Не более 15
5	Ценные бумаги юридических лиц Республики Беларусь (кроме акций и векселей)	Не более 10	Не более 15
6	Недвижимое имущество (кроме жилых помещений), а также капитальные вложения в объекты недвижимости (кроме жилых помещений)	Не более 15	Не более 20
7	Драгоценные металлы, за исключением их лома и отходов	Не более 10	Не более 15

Источник: [6]

Большинство из этих групп инвестиционных рисков покрывается страхованием или иногда самострахованием, т. е. путем создания неких собственных резервных фондов.

Например, существующие в мировой практике различные виды имущественного страхования покрывают большинство рисков стихийных бедствий, огневые риски, а также ущерб от действия третьих лиц, технические риски и некоторые другие. Данные риски, как правило, хорошо описываются страховой статистикой, имеют отлаженную систему перестрахования и, таким образом, обеспечиваются достаточно надежной страховой защитой. Виды страхования, обеспечивающие защиту от данных рисков, имеют давнюю историю. При решении вопроса о страховании инвестиций, материализованных в виде различного рода имущества, необходимо учитывать лишь особенности действующих в той или иной стране законодательства, обычаев и правил страхования, а также надежность страховой компании [1, с. 505].

Особенностью традиционных видов страхования имущества является то, что политические риски, как правило, не страхуются в рамках данных договоров страхования. К тому же политические риски не имеют достаточно надежной статистической базы, т. е. вероятность их наступления предсказать чрезвычайно трудно. Оценка рисков здесь носит чаще всего характер экспертных оценок. Кроме того, последствия их наступления могут быть для инвестора катастрофическими и требуют значительных сумм компенсаций.

В силу указанных особенностей политических рисков традиционно в защите инвесторов от их действия существенную роль играет государство [1, с. 505].

Во-первых, государство дает соответствующие правовые гарантии иностранным инвесторам путем принятия необходимых нормативных правовых актов национального законодательства и заключения международных соглашений о поощрении и защите инвестиций. Например, в ст. 12 Закона Республики Беларусь «Об инвестициях» содержится положение о том, что «имущество, являющееся инвестициями или образуемое в результате осуществления инвестиций, не может быть безвозмездно национализировано или реквизировано». Однако далее предусмотрено, что «национализация возможна только по мотивам общественной необходимости и при условии своевременной и полной компенсации стоимости национализируемого имущества и других убытков, причиняемых национализацией». Одновременно законодательство предусматривает, что в случае национализации иностранный инвестор имеет право на получение компенсации в той валюте, в которой были произведены инвестиции в разномре реальной стоимости [2].

Во-вторых, любое государство, предусматривая инвестиции как важную составляющую своей внешнеэкономической политики, принимает непосредственное участие в страховании иностранных инвестиций путем

создания государственной страховой компании, страхующей от политических рисков, либо путем поддержки деятельности частных страховых компаний, занимающихся данным видом страхования.

Понятие страхования инвестиций рассматривается в широком и узком смыслах.

В широком смысле страхование инвестиций — защита имущественных интересов субъектов инвестиционной деятельности от рисков обесценивания, утраты, уничтожения капиталовложений.

В узком смысле под страхованием инвестиций понимают страхование иностранных инвесторов от политических рисков, реализация которых может привести к глобальному, опустошительному ущербу для страхователя.

В Соединенных Штатах Америки страхованием иностранных инвестиций занимается Международная финансовая корпорация развития США (DFC — U.S. International Development Finance Corporation).

Деятельность этой организации охватывает американские инвестиции в 140 странах. DFC оказывает поддержку американским инвесторам по трем программам. Перечислим их.

1. Страхование имущественных интересов от политических рисков, связанных с экспроприацией или национализацией, необратимостью местной валюты, повреждением имущества и потерей прибыли в результате гражданских волнений, войн, изменения политического режима и т. п.

2. Финансирование проектов и кредитование частных инвесторов путем предоставления краткосрочных и долгосрочных займов.

3. Оказание консультационных услуг инвесторам по изучению политической и экономической ситуации в планируемой для инвестиций стране.

Программа страхования DFC предполагает, что право на получение страхового покрытия от DFC имеют юридические лица, созданные в соответствии с законодательством США, или иностранные юридические лица, доля участия американского капитала в которых превышает 95 %, а также граждане США.

Особенность страхования в рамках DFC состоит в том, что обязательной предпосылкой заключения договора с конкретным инвестором является заключение межправительственного соглашения о содействии капиталовложениям.

Срок, на который может быть заключен договор страхования составляет от 12 до 20 лет. Страховая сумма может достигать до 150 млн долл. США на один проект. При этом страховая сумма составляет не более 90 % стоимости проекта, т. е. на собственном удержании страхователя (инвестора) остается не менее 10 %.

Также одним из крупнейших гарантов на мировом рынке страхования инвестиций является Многостороннее агентство по гарантии (гарантиям) инвестиций (МАГИ) — международная организация, утвержденная Сеульской конвенцией, которая вступила в силу для Ре-

спублики Беларусь 3 декабря 1993 г. Агентство фактически является субъектом частного права и также занимается коммерческой деятельностью в сфере страхования рисков, связанных с инвестированием иностранного капитала. Как указано в статье 18 Сеульской конвенции, при наступлении страхового случая в соответствии с принципом суброгации к МАГИ переходят все права и требования частного инвестора к принимающей стране [4], т. е. фактически меняется природа спора с уровня частного права (спор между государством и инвестором) на международно-правовой уровень (отношения между МАГИ и принимающим государством). Таким образом, Сеульская конвенция предоставляет иностранным инвесторам действенный механизм защиты их инвестиций от некоммерческих рисков, предусматривая выплату компенсации от понесенных убытков и освобождая от необходимости предъявлять требования к государству осуществления инвестиций.

В целях снижения влияния политических рисков инвестиционной деятельности резидентов Республики Беларусь в принимающей стране Белэксимгарант предлагает страхование инвестиций этих резидентов в иностранных государствах от политических рисков.

Страхованием покрываются риски по следующим видам инвестиционной деятельности:

- имущественный вклад в виде поставки товаров в иностранное государство;
- перевод финансовых средств для инвестирования в иностранную компанию;
- перевод нематериальных активов в иностранную компанию;
- выполнение работ (услуг) для иностранной компании на территории принимающей страны;
- финансовые займы, выданные иностранной компании в связи с инвестированием.

При наступлении страхового случая Белэксимгарант выплачивает страховое возмещение, обеспечивая гарантированный возврат инвестиционных ресурсов [5].

Таким образом, взаимосвязь рынка ценных бумаг и рынка страхования очевидна и проявляется в зависимости друг от друга в равной степени. Деятельность страховых организаций представляет собой аккумуляцию денежных средств для их дальнейшего распределения, именно поэтому для сохранения своего дохода, а также для получения дополнительной прибыли страховым организациям необходимо в обязательном порядке инвестировать свои ресурсы на рынке ценных

бумаг. Порядок инвестирования страховыми организациями своих ресурсов регламентируется и контролируется в нашей стране нормативными правовыми актами Республики Беларусь. Также любые действия на рынке ценных бумаг подвержены определенным рискам, таким как риски стихийных бедствий, риск пожара, технические риски, политические риски и другие. Страхование является возможностью покрытия убытков при наступлении страховых случаев. Особенно актуально использование страхования для иностранных инвестиций, реализация которого регламентируется не только государственными нормативными правовыми актами, но и международными соглашениями. В Республике Беларусь существуют также страховые организации, осуществляющие страхование инвестиций в соответствии с международными соглашениями.

Литература

1. Стровский, Л. Е. Страхование рисков, связанных с инвестициями / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина [и др.] // Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — С. 504—509.
2. Об инвестициях [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 53-3 // Национальный правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. — Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11300053>. — Дата доступа: 01.10.2020.
3. Political Risk Insurance [Electronic resource] // U.S. International Development Finance Corporation. — 2020. — Mode of access: <https://www.dfc.gov>. — Date of access: 01.10.2020
4. Конвенция об учреждении многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (заключена в Сеуле 11.10.1985 г.) [Электронный ресурс] : в ред. поправки от 30.07.2010 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.
5. Страхование инвестиций резидентов РБ [Электронный ресурс] // Белэксимгарант : [сайт]. — 2020. — Режим доступа: <https://beg.by>. — Дата доступа: 01.10.2020.
6. О страховой деятельности : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 530 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2006. — № 143. — 1/7866.

АУДИТ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ОЦЕНКА СТОИМОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ГЕРАСЕНКО ВЛАДИМИР ПЕТРОВИЧ,
доктор экономических наук, профессор,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

ХОДОРЕНКО ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА,
студентка 4-го курса,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены теоретические основы аудита страховой деятельности. Обоснованы приоритетные вопросы проверки в страховой организации. Предложен алгоритм анализа изменения чистого денежного потока страховой организации, который представляет собой разность притоков и оттоков денежных средств от осуществления операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Проведен регрессионный анализ резервов незаработанной премии с целью оценки стоимости организации. Предложена методика сравнения показателей для прогнозирования деятельности организации, на основе которой можно строить модели корреляционно-регрессионного анализа и прогнозировать чистый денежный поток от деятельности организации.

The theoretical foundations of the audit of insurance activities are discussed in the article. The priority issues of verification in the insurance organization are substantiated. An algorithm for analyzing changes in the net cash flow of an insurance organization is proposed, which is the difference between inflows and outflows of cash from operating, investment and financial activities. A regression analysis of unearned premium reserves was carried out to assess the value of the organization. A methodology for comparing indicators for predicting the activities of an organization is proposed. Based on this technique, it is possible to build models of correlation and regression analysis and predict the net cash flow from the organization's activities.

Страхование — защитный экономический механизм, направленный на поддержание производства и качества жизни людей. Уникальность страхового механизма состоит в том, что он может не только выполнять функцию защиты имущественных интересов предприятий и граждан, но и решать многие из макроэкономических задач государства. Страхование — один из важнейших элементов системы рыночных отношений, представляет собой финансовые отношения, связанные с выполнением специфических функций в экономике.

В Беларуси страховая деятельность регулируется Гражданским кодексом Республики Беларусь, а также специальными законодательными и нормативными актами в области страхования.

Все страховые организации проходят обязательную государственную регистрацию в Министерстве финансов Республики Беларусь в порядке, установленном

законодательством. К моменту регистрации уставный фонд страховщика должен быть полностью сформирован. Его минимальный размер утверждается законодательством.

Страховая организация — это коммерческая организация, целью которой является осуществление страховой деятельности. Страховая организация может начать заключать договоры страхования только с момента получения лицензии, которая выдается Министерством финансов Республики Беларусь.

Согласно законодательству для гарантии выполнения принятых на себя обязательств перед страхователями все страховые организации должны формировать страховые резервы из полученных страховых взносов, разделяя их по видам страхования.

В Беларуси страхование осуществляется в двух формах: обязательной и добровольной.

Заниматься обязательным страхованием имеют право только государственные страховые организации либо организации, более половины доли уставного фонда которых принадлежит государству или его территориальным единицам.

Страхование осуществляется в добровольном порядке на основании договоров страхования, заключаемых страхователем со страховщиком согласно правилам и тарифам страхования, утвержденным данной организацией и одобренным Министерством финансов Республики Беларусь.

Особенность страховой деятельности как вида предпринимательства в том, что она сталкивается с предпринимательским риском, обусловленным обязанностью страховщика компенсировать оговоренный заранее ущерб, поэтому к страховым организациям со стороны государства предъявляются более высокие требования, чем к иным хозяйствующим субъектам, чтобы обеспечить стабильное функционирование страховой организации и экономики в целом. С целью контроля за деятельностью страховых организаций в Республике Беларусь предусмотрен обязательный аудит страховых организаций, проведение контрольно-надзорной деятельности со стороны контролирующих органов и ведение страховой организацией контрольной деятельности.

В соответствии со ст. 3 Закона Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» под обязательный ежегодный аудит достоверности годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности подпадают страховые организации и страховые брокеры.

Аудиторский контроль за деятельностью страховых организаций осуществляется независимыми аудиторами или аудиторскими организациями на платной основе. При этом аудиторы, осуществляющие страховой аудит, должны в обязательном порядке иметь лицензию на осуществление аудиторской деятельности и аттестат аудитора, подтверждающий его право на осуществление аудита страховых организаций.

Аудит проводится в соответствии:

- с Законом Республики Беларусь от 12.07.2013 № 56-З «Об аудиторской деятельности»;
- Национальными правилами аудиторской деятельности;
- перечнем вопросов, подлежащих проверке в ходе обязательного аудита, утвержденных постановлением Министерства финансов Республики Беларусь № 142 от 28.09.2004;
- внутренними правилами аудиторской деятельности [1].

Страховой аудит — комплексная проверка результатов финансово-хозяйственной деятельности страховых компаний, включающая правовую, экономическую и бухгалтерскую оценку данных финансовых отчетов, представляемых для публикации или вышестоящим организациям.

Аудит страховых организаций включает в себя комплексную проверку данных бухгалтерского учета

и отчетности, подтверждение достоверности содержащейся в ней информации и соответствие ее законодательству Республики Беларусь в области страхования.

В процессе аудита проверке подлежат как общие вопросы, которые характерны для большинства юридических лиц (соблюдение трудового законодательства, процесса осуществления расчетно-платежных и кассовых операций, проверка операций с основными средствами и т. д.), так и специфические аспекты страховой деятельности.

В ходе аудиторской проверки страховых организаций особенно тщательно контролю подвергаются следующие вопросы:

- полное и достоверное отражение сумм доходов, получаемых организацией в виде страховых премий, а также доходов от финансовой и инвестиционной деятельности, в бухгалтерской отчетности;
- выполнение требования законодательства о минимальном размере уставного фонда;
- обоснованность и законность расходов, которые включаются в себестоимость услуг, оказываемых страховой организацией;
- соблюдение требований законодательства в части формирования страховых резервов, контроль законности их использования, в частности инвестирования с целью получения дополнительного дохода;
- обоснованность и своевременность проведения операций по выплатам страховых возмещений и правильность их учета в балансе;
- оценка платежеспособности и финансовой устойчивости страховой организации (контроль за соблюдением соотношения ее активов и обязательств);
- проверка правильности учета операций по всем договорам;
- контроль правильности и законности осуществления операций в иностранной валюте и их отражения в финансовой отчетности и т. д.

Страховой аудит разделяется на внешний и внутренний:

- внешний — проводится независимыми аудиторскими фирмами на основе заключенного договора и предусматривает проверку всей финансовой документации организации;
- внутренний — связан с выбором учетной политики, постановкой бухгалтерского учета, аудиторской частью деятельности страховых организаций и некоторыми вопросами лицензирования [2].

Внутренний аудит организации осуществляется добровольно на условиях ее руководства и находится под его контролем. Внутреннему аудиту может подвергаться как вся деятельность организации, так и отдельные ее направления. Данная проверка проводится сотрудниками организации, не имеющими лицензии на осуществление аудиторской деятельности. Чаще всего это бухгалтеры или экономисты организации.

По итогам аудиторской проверки страховой организации выдается аудиторское заключение, которое содержит не только перечень выявленных нарушений, но и предложения аудитора по их устранению. Благодаря своевременно проведенному аудиту страховая организация может избежать получения санкций со стороны органов государственного контроля за страховой деятельностью Республики Беларусь, а также значительно улучшить свои финансовые показатели, в том числе платежеспособности и финансовой устойчивости [3].

Годовая бухгалтерская отчетность страховой организации представляется в Министерство финансов Республики Беларусь не позднее 1 марта года, следующего за отчетным, вместе с аудиторским заключением, выданным страховой организации по итогам аудита. Только после проведения обязательной аудиторской проверки и получения заключения о достоверности сведений данной отчетности страховые организации обязаны в сроки, установленные законом, публиковать годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность [4].

Таким образом, в Республике Беларусь предъявляются высокие требования к страховым организациям, в связи с чем они подвергаются ежегодному обязательному аудиту. Однако на данный момент в Беларуси не сформирована законодательная база, касающаяся страхового аудита, страховые организации пока рассматриваются как коммерческие организации и подчиняются соответствующему законодательству в области аудита.

В результате аудита организация получает информацию о состоянии бухгалтерского, управленческого учета, документооборота, а также рекомендации по их совершенствованию. Такое заключение может позволить организации занять выгодную позицию на рынке, послужит целям упрощения взаимоотношений с налоговыми органами, банками, таможней. В первую очередь аудиторское заключение об организации интересует потенциальных и реальных инвесторов, собственников бизнеса, которые заинтересованы в непрерывном и прибыльном функционировании организации.

Для того чтобы оценить, насколько организация является прибыльной, и спрогнозировать ее дальнейшее функционирование, проводится оценка стоимости организации на основе данных аудиторского заключения и отчетности.

Оценка стоимости страховой организации как этап планирования в настоящий период обрела огромную значимость. Она дает возможность надлежащим образом изучить финансово-хозяйственную деятельность организации, способна повысить эффективность применения ресурсов.

Прогнозирование деятельности организации на фундаментальном уровне обусловлено желанием собственников уменьшить воздействие фактора неопределенности на стоимость бизнеса. Принимая то или иное решение в отношении будущих денежных потоков, финансовый менеджер способен прогнозировать наи-

более вероятное развитие ситуации и то, как принятое решение повлияет на стоимость организации. Показателем успешного решения служит повышение котировок акций организации, что является индикатором положительной оценки со стороны инвесторов. Если организация не является публичной, то увеличение денежного потока или стоимости накопленных активов может стать верным ориентиром для собственников капитала. Таким образом, финансист, составляя прогнозы денежных потоков и оценивая риск их возникновения в условиях неопределенности, оценивает фундаментальную стоимость бизнеса, а собственники капитала, в свою очередь, решают задачу максимизации стоимости при минимизации риска.

Измерение стоимости бизнеса сводится к оценке возможных будущих денежных потоков и рисков, связанных с возникновением этих потоков. Анализ риска вложения капитала в страховую бизнес — достаточно сложная задача, которая требует рассмотрения существующих концепций с точки зрения их применимости в страховой сфере. Чаще всего для измерения стоимости бизнеса используются следующие модели: модель оценки средневзвешенных затрат на капитал (WACC), модель кумулятивного построения и модель оценки капитальных активов (CAPM). Последняя модель считается наиболее пригодной в применении с учетом некоторых модификаций. Другим ключевым параметром стоимости является чистый денежный поток (NCF).

Чистый денежный поток страховой организации представляет собой разность притоков и оттоков денежных средств от осуществления операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. В итоге данный показатель можно представить следующей формулой:

$$NCF = NE + A \pm \Delta K3 - KB \pm \Delta D3 \pm \Delta IR, \quad (1)$$

где NCF — чистый денежный поток для собственного капитала; NE — прибыль после налогообложения; A — начисленная за период амортизация; $\Delta K3$ — (прирост) уменьшение кредиторской задолженности; KB — капитальные вложения; $\Delta D3$ — (уменьшение) прирост суммы долгосрочной задолженности; ΔIR — (прирост) уменьшение чистых страховых резервов.

Таким образом, уровень прибыли, налогообложения, чистых капиталовложений (за вычетом амортизации), изменение величины собственного оборотного капитала, а также изменение величины чистых страховых резервов влияют на размер чистого денежного потока страховой организации. Резервы, в свою очередь, могут изменяться под влиянием меньших по значимости факторов, например поступление страховых премий, убыточность страхового портфеля и т. д.

Показатель изменения страховых резервов (ΔIR) — наиболее проблемный для расчета, так как увеличение страховых резервов не является детерминированным. Для решения этой задачи необходимо построить веро-

ятностную модель взносов и выплат и оценить ожидаемый прирост.

Страховые резервы можно разделить на резервы убытков (РУ) и резервы незаработанной премии (РНП). Способы нормативного расчета страховых резервов подробно представлены в правилах формирования страховых резервов. Однако предлагаемые модели опираются на актуарную математику и достаточно сложны для использования их в финансовом прогнозировании. Кроме того, нас интересует динамика резервов, которая необходима при нахождении показателя NCF (формула 1). Показатель ΔIR можно представить в виде суммы показателей $\Delta РУ$ и $\Delta РНП$. Следует отметить, что каждый из оцениваемых показателей поддается анализу с позиции финансового менеджмента, который, в свою очередь, позволяет представить в виде относительных статистических факторов движение денежных потоков организации.

Поставим задачу спрогнозировать показатель $\Delta РНП$. Идея метода состоит в нахождении зависимости между относительным показателем, учитывающим величину $\Delta РНП$, и другим показателем, прогнозирование которого представляет собой более простую задачу. Зависимость предполагается отыскать методом регрессионного анализа [5].

Регрессионный анализ — набор статистических методов исследования влияния одной или нескольких независимых переменных X на зависимую переменную Y . Независимые переменные иначе называют регрессорами или предикторами, а зависимые переменные — критериальными.

Перечислим цели регрессионного анализа.

1. Определение степени детерминированности вариации критериальной (зависимой) переменной предикторами (независимыми переменными).

2. Предсказание значения зависимой переменной с помощью независимой.

3. Определение вклада отдельных независимых переменных в вариацию зависимой.

Результат анализа позволяет выделять приоритеты и, основываясь на главных факторах, прогнозировать, планировать развитие приоритетных направлений, принимать управленческие решения.

В качестве независимой переменной предлагается выбрать *темпы прироста страховых брутто-премий* K_1 . Выбранная факторная переменная обладает тем преимуществом, что ее прогнозирование представляет

собой более простую задачу, чем прогнозирование величины $\Delta РНП$. В качестве *зависимой переменной* будет выступать K_2 :

$$K_2 = \Delta РНП / \text{брутто-премия}, \quad (2)$$

где $\Delta РНП$ — (уменьшение) прирост резервов незаработанной премии.

Регрессионный анализ будем проводить на базе статистики страховой организации ЗАО «ТАСК». На основе имеющейся информации о деятельности данной компании найдем вариационные ряды выбранных переменных (табл.).

Для регрессионного анализа подбирается соответствующий тип математического уравнения, которое наилучшим образом отражает характер изучаемой связи. Коэффициент детерминации больше при степенной функции и составляет $R^2 = 0,963$, поэтому выбираем ее.

Степенную зависимость характеризует уравнение прямой:

$$Y = a \cdot x^b, \quad (3)$$

где Y — результативный показатель; a — постоянная величина результативного показателя, которая не связана с изменением данного фактора; x — факторный показатель; b — показывает среднее изменение результативного показателя.

Таким образом, рассчитав темпы прироста основного денежного потока (страховых премий), можно предположить, что показатель $\Delta РНП$ (или «производный» от $\Delta РНП$ коэффициент K_2) изменяется в некоторой от него зависимости.

Полученные показатели регрессионной статистики свидетельствуют о приемлемых значениях R^2 , также выполняются критерии Фишера и Стьюдента. Величина R^2 , равная 0,96, означает, что полученная регрессионная модель способна объяснить 96 % разброса значений коэффициента R^2 (рис.).

Из графика следует, что уравнение множественной регрессии в степенной форме за счет значимого фактора имеет следующий вид:

$$K_2 = 0,0081 K_1^{0,5893}. \quad (4)$$

Рассчитанный коэффициент детерминации R^2 равен 0,963. Как мы можем отметить, данное значение близко

Таблица

Вариационные ряды факторных и результирующей переменных

Коэффициент	Год								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
K_1	34,64	38,91	21,98	31,43	15,56	1,22	30,78	6,56	30,71
K_2	0,06	0,16	0,05	0,07	0,04	0,01	0,07	0,02	0,07

Источник: разработка автора

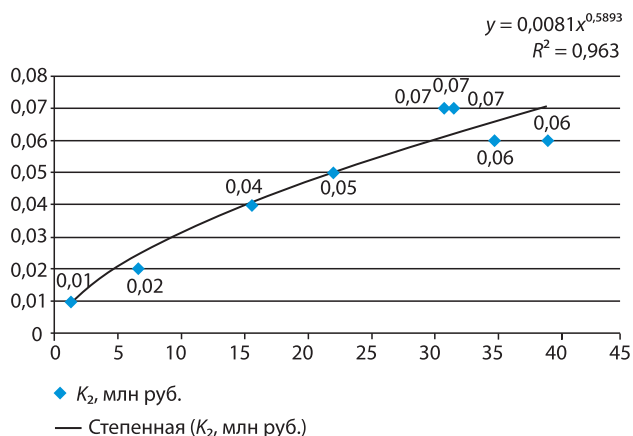


Рисунок. Линия тренда регрессионного анализа

Источник: разработка автора

к 1, поэтому можно утверждать о том, что связь между исследуемыми факторами достаточно тесная.

Также необходимо оценить статистическую значимость полученного уравнения регрессии с помощью статистики Фишера. Для этого необходимо найти ее критическое и расчетное значение. Проведя соответствующие вычисления, получаем значения $F_{кр} = 5,5914$, а $F_{расч} = 0,975$, следовательно, уравнение регрессии признается статистически незначимым.

Кроме того, необходимо найти и сравнить критическое и расчетное значение статистики Стьюдента. Таким образом, мы получаем значения: $t_{кр} = 2,3646$ и $t_{расч} = 6,9111$. Поскольку $|t_{расч(x)}| > t_{кр}$, то можно говорить, что фактор объема депозитов является значимым, следовательно, именно этот фактор можно использовать при составлении прогнозов.

Выполненный анализ показывает, что модель может быть принята с целью оценки и прогноза динамики отчислений в резерв незаработанной премии от брутто-премий. Прогнозирование страховых премий можно осуществлять в том числе и методами корреляционно-регрессионного анализа на базе прогнозирования числа заключенных договоров и размера средней страховой премии, приходящейся на один договор, что является не очень сложной задачей.

Следовательно, предложенная методика позволяет оценить и спрогнозировать наиболее проблемные в страховании потоки наличности и далее оценить стоимость страховой компании.

Литература

1. Страховой аудит [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://promaudit.by/audit2/>. — Дата доступа: 13.10.2020.
2. Везубова, Т. Контрольно-ревизионная работа в страховых организациях / Т. Везубова // Финансы. Учет. Аудит. — 2008. — № 3. — С. 44—48.
3. Аудит страховой деятельности в Беларуси [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://spravochnick.ru/strahovanie/audit_strahovoy_deyatelnosti_v_belarusi/. — Дата доступа: 13.10.2020.
4. Никулина, Н. Н. Страхование: теория и практика : учеб. пособие / Н. Н. Никулина. — 2-е изд., пер. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 511 с.
5. Бабенко, И. А. Стоимость страховой организации: оценка и прогнозирование / И. А. Бабенко // Изв. ИГЭА. — 2010. — № 5. — С. 34—37.

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

АНАНЕНКО НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА,

кандидат экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрена эволюция подходов к государственному регулированию перестрахования в Республике Беларусь в период с 1991 г. по настоящее время. Изучена действующая нормативно-правовая база, регулирующая страховую деятельность, исследованы особенности проведения операций перестрахования на страховом рынке страны.

The article discusses the evolution of approaches to state regulation of reinsurance in the Republic of Belarus in the period from 1991 to the present. The current regulatory framework governing insurance activities has been studied, the features of conducting reinsurance operations in the country's insurance market have been investigated.

Развитие перестраховочных отношений в Республике Беларусь непродолжительное, что обусловлено практически отсутствием операций перестрахования в советское время. Как следствие этого — нехватка квалифицированных кадров, неустоявшиеся обычаи делового оборота, отсутствие устойчивых долгосрочных связей с зарубежными страховыми и перестраховочными компаниями. Развитие перестрахования в Республике Беларусь в таких условиях потребовало от государства разработки определенных мер по защите национального рынка от жесткой конкуренции и давлению со стороны западных страховщиков.

Становление и развитие практики перестрахования в Республике Беларусь происходило поэтапно, по мере изменения подходов к регулированию данной сферы, усложнения форм и методов взаимодействия перестрахователей и перестраховщиков. Особая роль в этом процессе отводилась государству в лице уполномоченных органов. Так, с обретением Республикой Беларусь суверенитета функции надзора за страховой и перестраховочной деятельностью в стране были возложены на Комитет по надзору за страховой деятельностью при Министерстве финансов Республики Беларусь, который впоследствии был преобразован в Главное управление страхового надзора Министерства финансов Республики Беларусь.

Первый этап развития перестрахования в стране охватывал период с 1991 по 2003 г. В начале 1990-х гг. в республике сложились неблагоприятные макроэкономические условия, явившиеся следствием распада СССР, развала единой финансовой системы, которые

сопровождались высокими инфляционными процессами в экономике.

В 1991 г. на базе Главного управления государственного страхования и его представительств на местах была образована Белорусская государственная страховая коммерческая организация «Белгосстрах». Демонопользация страхового рынка, внедрение новых принципов хозяйствования в стране способствовали появлению на страховом рынке Республики Беларусь страховщиков негосударственной формы собственности. Так, только за второе полугодие 1992 г. надзорным органом было зарегистрировано 36 страховых организаций частной формы собственности.

Первоначальное развитие перестраховочной деятельности в Республике Беларусь происходило исключительно в рамках страховой деятельности. В этот период важное значение для регулирования страхования в стране имело принятие в 1993 г. Закона «О страховании». В данном нормативно-правовом акте содержались положения, регулирующие перестрахование, но отметим следующее:

- отсутствовало разграничение между операциями страхования и перестрахования, т. е. перестрахование рассматривалось как разновидность страховых операций;
- было закреплено право страховых организаций на принятие рисков в перестрахование без получения отдельной лицензии на перестрахование;
- устанавливались минимальные требования к уставному фонду страховщиков, тем самым создавая основу для укрепления их финансовой устойчивости;

- разрешалась передача рисков в перестрахование как отечественным, так и зарубежным перестраховщикам.

Однако в данный период регулирование операций перестрахования имело и ряд недостатков, которые негативно сказывались на его развитии.

Во-первых, Закон «О страховании» не определял механизм проведения операций перестрахования, не уточнял формы и виды перестрахования, которые могли быть использованы в перестраховании, а также не конкретизировал особые условия договора перестрахования. В период существования СССР отсутствовала необходимость в перестраховании, так как государство гарантировало Госстраху поддержку в урегулировании даже самых крупных страховых случаев. В связи с этим для развивающегося страхового рынка было характерно отсутствие опыта в проведении перестрахования. Следствием этого явился единичный характер операций перестрахования на страховом рынке в первой половине 1990-х гг. Впоследствии отсутствие особых требований к перестрахованию способствовало развитию перестрахования на условиях взаимности, что предполагало передачу одним страховщиком части принятых им от страхователя рисков взамен на получение от другого страховщика такого же объема страховых обязательств.

Во-вторых, установленные требования к минимальному размеру уставного капитала страховщика были низкими. Создаваемые компании являлись маломощными, что ограничивало их возможности по страхованию крупных и сложных рисков. К примеру, в 1994—1995 гг. средний размер уставного капитала в денежной форме составлял лишь 16—22 тыс. долл. США [4, с. 3—8].

В-третьих, возможность сотрудничества с зарубежными перестраховщиками и отсутствие каких-либо ограничений по операциям перестрахования создавали благоприятные условия для вывоза капитала за рубеж.

В-четвертых, недооценивалась роль перестрахования как инструмента последующего распределения риска между перестрахователем и перестраховщиком. При проведении перестрахования не снижался уровень выплат по прямому страхованию, о чем свидетельствовала низкая убыточность договоров перестрахования. Так, в 1995 г. удельный вес перестраховочной премии в совокупной страховой премии составил 20 %, в то время как убыточность перестраховочных операций была 2,2 %. Такая же ситуация наблюдалась и в последующие годы: в 1996 г. названные показатели были равны 12 и 1,1 % соответственно, в 1997 г. — 12 и 2,8 % соответственно.

Наличие нерешенных проблем в части осуществления перестраховочных операций потребовало от надзорного органа ужесточения условий проведения перестрахования. В период с 1997 по 2003 г. наблюдалась активизация деятельности государства и надзорного органа в части разработки нормативно-правовой базы,

регулирующей перестрахование. Так, был принят ряд нормативно-правовых актов, способствующих развитию перестрахования в стране [3; 10; 15; 16].

С целью уменьшения объема вывозимого за рубеж капитала, а также снижения риска невыполнения иностранным перестраховщиком обязательств, вытекающих из договора перестрахования, был утвержден перечень иностранных перестраховщиков, с которыми перестрахователи — резиденты Республики Беларусь могли заключать договоры перестрахования без согласования с Комитетом по надзору за страховой деятельностью. При сотрудничестве с перестраховщиками, не включенными в названный перечень, национальным страховщикам следовало предоставить в надзорный орган документы, подтверждающие статус контрагента. Более того, впервые в стране были установлены ограничения по минимальному объему ответственности, размещаемой на ее территории в разрезе видов страхования.

В это же время был введен запрет на фронтингование рисков (передачу рисков в перестрахование с нулевым собственным удержанием), так как в этом случае страховые организации приобретали функции страховых посредников, что по своей сути противоречило действующему законодательству.

В законодательстве предусматривалось и применение при пропорциональном перестраховании комиссионного вознаграждения, минимальный размер которого составил 10 %, а по страхованию гражданской ответственности владельцев воздушных судов — 2 %.

Кроме того, были повышены требования к уставному фонду страховых организаций. Так, для специализированных перестраховщиков минимальный размер уставного капитала был установлен 500 тыс. евро, а для компаний с долей иностранного капитала более 49 % — 1 млн евро.

Несмотря на предпринятые Министерством финансов Республики Беларусь меры по совершенствованию операций перестрахования, отдельные проблемы в данной сфере так и не были до конца решены. В частности, по-прежнему невысокой являлась капитализация страховщиков страны, сохранилось отрицательное сальдо по операциям перестрахования с иностранными перестраховщиками. Кроме того, законодательно ограниченный перечень зарубежных компаний, с которыми было разрешено сотрудничество страховщикам страны, не исключал возможности перестрахования рисков в оффшорных зонах.

Второй этап (2003—2006 гг.) характеризовался выделением перестраховочных операций в самостоятельную сферу деятельности и дальнейшим ужесточением условий проведения перестрахования в стране [7; 9; 14]. В соответствующих нормативных документах, регулирующих перестрахование, предусматривалось:

- получение лицензии для осуществления перестраховочных операций. При этом страховая организация имела право принимать риски в пере-

страхование только по тем видам страхования, на осуществление которых у нее была лицензия. Такой подход предусматривал тесную связь между страхованием и перестрахованием;

- введение запрета на перестрахование жизни. Следует отметить, что в настоящее время в Республике Беларусь по-прежнему сохраняются некоторые ограничения в данной сфере;

- предоставление возможности выбора контрагента (отмена перечня перестраховщиков, с которыми могли сотрудничать национальные страховщики);

- уточнение перечня видов страхования, для которых устанавливается минимальный норматив ответственности, подлежащий размещению на территории страны. Так, дополнительно были введены соответствующие ограничения по следующим видам добровольного страхования: воздушных судов, гражданской ответственности владельцев воздушных судов, экспортных контрактов (кредитов) с использованием механизма работы фонда поддержки экспорта, убытков вследствие вынужденного прерыва в производстве, гражданской ответственности организаций, создающих повышенную опасность для окружающих, по страхованию грузов. Кроме того, был установлен максимальный норматив ответственности по одному договору добровольного страхования в размере 20 % собственного капитала страховщика.

В это же время национальные страховщики, испытывая недостаток опыта в оценке принимаемых на страхование рисков, урегулировании уже наступивших страховых случаев, продолжали активно сотрудничать с зарубежными перестраховщиками. В меньшей степени развивалось сотрудничество с иностранными перестраховщиками в части принятия от них рисков в перестрахование. Во многом это было обусловлено отсутствием у национальных страховщиков рейтингов финансовой устойчивости, что существенно увеличивало риски для зарубежных контрагентов. На низком уровне оставалась капитализация страхового сектора.

Третий этап развития перестрахования начался в 2006 г. и был связан с принятием Указа Президента Республики Беларусь 26 августа 2006 г. № 530 «О страховой деятельности», других нормативно-правовых документов [1; 2; 6—9; 12; 14; 17].

Впервые на страховом рынке страны было создано РУП «Белорусская национальная перестраховочная организация», которое специализировалось исключительно на заключении договоров перестрахования и было наделено правом контроля за осуществлением перестрахования в стране. Кроме того, создание данной структуры способствовало ограничению передачи рисков за рубеж, а также первостепенному размещению рисков внутри страны.

На данном этапе изменился механизм осуществления перестраховочных операций: с 2006 г. была установ-

лена обязательная передача обязательств специализированному перестраховщику (10 % по всем договорам, подлежащим перестрахованию). Было предусмотрено ежегодное увеличение размера обязательной передачи риска в перестрахование вплоть до 2014 г.

Национальные страховщики согласовывали с профессиональным перестраховщиком размеры страховых тарифов по рискам, подлежащим перестрахованию, что ограничивало демпинг на страховом рынке страны. Это особенно актуально для страхования имущества юридических лиц, поскольку необоснованное снижение страхового тарифа впоследствии препятствует размещению рисков в перестрахование. Однако данная проблема в полном объеме не была решена. Сохранялись ограничения и по операциям с иностранными перестраховщиками.

Следует отметить, что механизм взаимодействия с национальным перестраховщиком предусматривал выплату перестрахователю комиссионного вознаграждения в размере, не превышающем 4 %. Такой подход к определению величины комиссионного вознаграждения по договору перестрахования противоречил внедрению рыночных принципов развития данного сегмента страхового рынка и не был обоснован. В дальнейшем он был отменен.

На современном этапе приоритетное развитие получило пропорциональное перестрахование при взаимодействии перестрахователей страны с государственным перестраховщиком.

С принятием соответствующих нормативных документов были внесены изменения и в порядок определения максимальной величины ответственности по одному договору перестрахования. В частности, по договору страхования экспортных рисков с поддержкой государства, а также по договору страхования ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение обязательств эмитентом облигаций указанный лимит был снижен до 10 % от собственного капитала страховой организации.

Дальнейшие преобразования перестраховочной деятельности были направлены на развитие соответствующей нормативно-правовой базы и затрагивали механизм проведения операций перестрахования, в том числе уточнение условий договора перестрахования, совершенствование порядка расчета страховых тарифов (введение корректировочных коэффициентов к установленному страховому тарифу), пересмотр передачи рисков в перестрахование иностранным перестраховщикам, уточнение условий размещения отдельных рисков и др.

В программе развития страховой деятельности на 2016—2020 гг. был предусмотрен ряд мероприятий, направленных на гармонизацию законодательства в сфере страхования государств — членов ЕАЭС. С целью снижения концентрации рисков на страховом рынке страны, а также снижения зависимости финансовой устойчивости отдельных страховщиков от деятельно-

Эволюция подходов к государственному регулированию перестрахования в Республике Беларусь

Период	Особенности регулирования
1991—2003 гг.	<ul style="list-style-type: none"> Перестраховочная деятельность не лицензируется; установлены незначительные ограничения на сотрудничество с нерезидентами
2003—2006 гг.	<ul style="list-style-type: none"> Введено лицензирование перестраховочной деятельности; введен запрет на перестрахование жизни; утвержден минимальный норматив ответственности, подлежащей для размещения на территории страны, по отдельным видам страхования; установлен норматив ответственности по одному договору добровольного страхования
2006—2019 гг.	<ul style="list-style-type: none"> Учрежден государственный перестраховщик; изменен механизм осуществления перестраховочных операций (в нем предусмотрена обязательная передача риска в перестрахование национальному перестраховщику); введены дополнительные ограничения на сотрудничество с нерезидентами
с 2019 г. по настоящее время	<ul style="list-style-type: none"> Уточнен механизм перестрахования рисков (предоставлено право страховщикам страны самостоятельно размещать риски в рамках норматива ответственности по одному договору страхования, в том числе и за рубежом); разрешено перестрахование договоров страхования жизни (за исключением риска дожития до определенного возраста)

Источник: разработка автора на основе [1—17]

сти национального перестраховщика планировалось усовершенствовать порядок перестрахования.

Современный этап (с 2019 г. по настоящее время) развития перестрахования связан с принятием на государственном уровне мер по дальнейшей либерализации страхового рынка, в том числе и перестраховочных операций.

В результате реализации Программы развития страховой деятельности на 2016—2020 гг. 11 мая 2019 г. был принят Указ Президента Республики Беларусь № 175 «О страховании», который внес существенные коррективы в действующее страховое законодательство, в том числе и в сфере перестрахования. Основные изменения в части регулирования перестрахования:

- страховщикам страны предоставлено право самостоятельного размещения рисков в перестрахование по добровольным видам страхования в пределах величины норматива ответственности по одному договору страхования у иностранных перестраховщиков, которые включены в реестр иностранных страховых (перестраховочных) организаций Министерства финансов Республики Беларусь. При этом рейтинг иностранной страховой организации, присвоенный ей международным рейтинговым агентством, не должен быть ниже суверенного рейтинга страны, в которой зарегистрирована иностранная страховая организация. Кроме того, условия заключаемого договора перестрахования (тариф перестрахования, размер комиссионного вознаграждения) не должны быть хуже, чем при перестраховании риска у национального перестраховщика;
- страховым организациям, осуществляющим виды страхования, относящиеся к страхованию жизни, предоставлена возможность перестрахования ри-

сков по договорам страхования жизни (за исключением риска достижения застрахованным лицом определенного возраста).

Обобщив практику государственного регулирования перестрахования в Республике Беларусь за 1991—2020 гг., можно проследить эволюцию подходов к государственному регулированию данных операций в стране (табл.).

В соответствии с программным документом [11] дальнейшее развитие государственного регулирования перестрахования в Республике Беларусь будет связано с совершенствованием порядка передачи рисков в перестрахование. В частности, планируется сокращение концентрации рисков у государственных страховых организаций и страховщиков с долей государства в уставных фондах свыше 50 %, а также укрепление финансовой устойчивости отдельных субъектов страхового рынка.

Литература

- Антонович, Н. С. Перестраховочная деятельность на рынке Республики Беларусь: действующая практика и направления совершенствования / Н. С. Антонович // *Вестн. Беларус. дзярж. экан. ун-та.* — 2014. — № 2. — С. 78—84.
- Ананенко, Н. С. Формирование и развитие перестраховочного рынка в Республике Беларусь / Н. С. Ананенко // *Наукові праці державного вищого навчального закладу «Донецкий національний технічний університет».* Серія: економічна. — 2019. — №1(20). — С. 114—123.
- Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 7 дек. 1998 г., № 218-3 : принят Па-

латой представителей 28 окт. 1998 г. : одобрен Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 11.07.2014 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

4. Красковский, О. Н. Формирование и развитие рынка перестрахования в Республике Беларусь / О. Н. Красковский // Бухгалт. учет и анализ. — 2006. — № 4. — С. 3—8.

5. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) [Электронный ресурс] : 29 дек. 2009 г., № 71-3 : принят Палатой представителей 11 дек. 2009 г. : одобр. Советом Респ. 18 дек. 2009 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 30.12.2018 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

6. Об утверждении инструкции о порядке ведения реестра иностранных страховых (перестраховочных) организаций, с которыми страховые организации Республики Беларусь вправе заключать договоры перестрахования [Электронный ресурс] : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 25 июня 2014 г., № 42 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

7. Об утверждении инструкции о порядке заключения договоров перестрахования [Электронный ресурс] : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 1 апр. 2003 г., № 53 : в ред. постановления М-ва финансов Респ. Беларусь от 27.10.2009 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

8. Об утверждении инструкции о порядке передачи страховыми организациями принятых обязательств по договору добровольного страхования, иному, чем страхование жизни, с превышением установленного законодательством норматива ответственности Республиканскому унитарному предприятию «Белорусская национальная перестраховочная организация» [Электронный ресурс] : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 29 нояб. 2006 г., № 145 : в ред. постановления М-ва финансов Респ. Беларусь от 20.06.2014 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

9. Об установлении норматива ответственности по договору добровольного страхования (сострахования, перестрахования) иного, чем страхование жизни [Электронный ресурс] : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 7 февр. 2003 г., № 16 : в ред. постановления М-ва финансов Респ. Беларусь от 20.06.2014 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

10. Об утверждении порядка заключения страховщиками Республики Беларусь договоров перестрахования [Электронный ресурс] : приказ Ком. по надзору за страховой деятельностью при М-ве финансов Респ. Беларусь, 25 мая 1998 г., № 35 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

11. О государственной программе «Управление государственными финансами и регулирование финансового рынка» на 2020 год и на период до 2025 года [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 12 март. 2020 г., №143 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

12. О некоторых вопросах осуществления страховой деятельности [Электронный ресурс] : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 20 июня 2014 г., № 37 : в ред. постановления М-ва финансов Респ. Беларусь от 12.08.2019 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

13. О страховании [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 11 мая 2019 г., № 175 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

14. О страховой деятельности [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 530 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь № 175 от 11.05.2019 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

15. О совершенствовании регулирования страховой деятельности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Декрет Президента Респ. Беларусь, 28 сент. 2000 г., № 20 : в ред. Декрета Президента Респ. Беларусь от 16.02.2004 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

16. Порядок заключения страховщиками Республики Беларусь договоров перестрахования с иностранными страховыми и перестраховочными организациями [Электронный ресурс] : приказ М-ва финансов Респ. Беларусь, 1 апр. 1997 г., № 36 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

17. Республиканская программа развития страховой деятельности на 2016—2020 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 15 нояб. 2016 г., № 922 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

TAX REGULATION OF THE INSURANCE SYSTEM IN UKRAINE: HISTORICAL ASPECT

VOYTOVYCH LYUDMYLA,

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Banking and Insurance Business Department,
Ivan Franko National University of Lviv
(Lviv, Ukraine)

The main stages of the evolution of the insurance system tax regulation of Ukraine, starting with its independence, are highlighted. The dynamics of the main tax rates and the object of taxation for insurance companies are analyzed. Legislative acts and their regulatory effect on the taxation of the domestic insurance system have been studied. There are two stages of implementation of the Tax Code in the insurance system of Ukraine. The ratio of income tax paid by insurance companies to the number of insurance companies in Ukraine for the last twenty years is presented graphically and it is determined that the insurance system shows high incomes and becomes more concentrated due to competitive insurance companies.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ СИСТЕМЫ В УКРАИНЕ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

ВОЙТОВИЧ ЛЮДМИЛА МИРОСЛАВОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры банковского и страхового бизнеса,
Львовский национальный университет имени Ивана Франко
(г. Львов, Украина)

Выделены основные этапы эволюции налогового регулирования страховой системы Украины, начиная с обретения ею независимости. Проанализирована динамика основных налоговых ставок и объекта налогообложения для страховых компаний. Изучены законодательные акты и их регуляторное воздействие на налогообложение отечественной страховой системы. Выделены два этапа внедрения Налогового кодекса в страховую систему Украины. Представлены графически отношение объемов уплаченного страховыми компаниями налога на прибыль к количеству страховых компаний в Украине за последние двадцать лет и определено, что страховая система демонстрирует высокие доходы и становится более концентрированной за счет конкурентоспособных страховых компаний.

Introduction

The role of the state remains a determining factor in the development of Ukraine's insurance system since its independence. With the help of direct and indirect instruments of influence, it can stimulate or, conversely, restrain the development of the insurance system. One of the most effective levers of state regulation is taxes, an important place among which is occupied by taxes in the insurance sector.

Such domestic scientists as V. Bazylevych, O. Gamankova, O. Ostroverkha, M. Klapkiv, T. Yavorska, L. Shirinyan devoted their works to the issue of taxation of insurance companies. However, the multifaceted impact of taxes on the insurance system requires further scientific study and understanding of the changes made by legislation and the Tax Code of Ukraine to the taxation of profits of insurance companies.

The purpose of the article is to substantiate the directions of tax regulation of the insurance system as a component of the mechanism of its state regulation.

Results

If we analyze how tax rates have changed for certain types of insurance activities, we can identify several stages of evolution in the tax regulation of the insurance system of Ukraine since 1991 (the time of Ukraine's independence).

The first stage (1991—1992) was the adoption of the First Law of Ukraine „On the Taxation System in Ukraine”, according to which insurance companies, like other enterprises, were taxed at a total tax rate of 35%, which was levied on the insurer's balance sheet profit.

Stage II (1992—1993) — insurance companies are taxed at a rate of 55 %, which is no longer charged from the balance sheet profit of the insurer, but from gross income.

Stage III (1993—1994) — during the first half of this stage, the tax rate of insurance companies was 30 % (the object of taxation was the balance sheet profit); for the rest of the period was characterized by a change in both the tax rate (increased to 35 %) and the object of taxation (changed from balance sheet profit to gross income).

Stage IV (1995—1997) — insurance companies are taxed at a rate of 30 %, which is levied on the balance sheet profit; In 1997, the Law of Ukraine „On the taxation of the enterprises profit” was adopted, according to which a separate mechanism of taxation of insurance companies was applied. The object of taxation is the gross income from insurance activities, which includes the amount of insurance premiums, insurance payments, or insurance premiums accumulated by insurers during the reporting period under insurance and reinsurance contracts in Ukraine or abroad. The tax rate is set at 3 % of the amount of gross income received from insurance activities. The gross income of the insurance company, taxed at the rate of 3 %, does not include income received by resident insurers in the form of insurance premiums, insurance payments, or insurance premiums accumulated during the reporting period under insurance and reinsurance contracts in Ukraine or abroad.

The income of non-residents received in the form of insurance premiums, insurance payments, or insurance premiums from reinsurance of risks on the territory of Ukraine is taxed at the rate of 15 %. The income of non-residents received in the form of insurance premiums, insurance payments, or insurance premiums from risk insurance on the territory of Ukraine is taxed at a rate of 30 %. According to the Law of Ukraine „On Insurance”, non-residents cannot provide insurance on the territory of Ukraine. There is inconsistency in these laws.

Stage V (1998—2003) — adoption of the Law of Ukraine „On Personal Income Tax” in 2003, according to which the object of taxation and tax rate did not change for insurance companies, only the conditions of private pension insurance were determined (in 2004 this concept was replaced by „private pension provision”). With the adoption of this law, the idea of rating” reinsurance was introduced. It was assumed that payments under reinsurance contracts in favor of non-residents will be taxed at a rate

of 0 % if the reinsurer's financial reliability rating meets the requirements set by the Cabinet of Ministers of Ukraine, in other cases — at a rate of 15 % [1]. In execution of this law, on October 15, 2003, the relevant resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine was issued approving these ratings (№ 1640) [2].

Stage VI (2004—2010) — the adoption of the Tax Code of Ukraine, which completely changed the mechanism of taxation of the insurance system. Insurance companies paid a tax of 3 % on the amount of insurance premiums (reduced by the amount of payments under reinsurance contracts) received by resident insurers under the contract of insurance, co-insurance, and reinsurance of risks. Another feature is that insurance companies calculated the amount of income tax without paying it to the budget.

From the beginning of 2004, further proposals for tax changes in insurance began to be actively developed by both the government and the Verkhovna Rada of Ukraine. Draft law № 4000-1 proposed to prohibit the reduction of the tax base on the amount of reinsurance payments if they are made in favor of non-resident reinsurers, which received a positive response in the vote, but ultimately the President vetoed it. On February 4, 2004, the Cabinet of Ministers of Ukraine issued Resolution [3], which gave Ukrainian insurance companies the right to enter into reinsurance agreements only with those reinsurers that were registered in countries with the current state supervisors of insurance activities [4].

On February 9, 2004, the Decree of the President of Ukraine (№ 175) was issued, according to which the State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine was instructed to prepare and submit proposals by April 1, 2004 to prevent the use of the insurance system for tax evasion, dilution of enterprise assets, money laundering and their export.

In May 2004, the State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine took the initiative to prepare amendments to the legislation of Ukraine „on the transition to taxation of income from insurance activities”.

Statistically, the sixth stage of development of tax regulation of the insurance system is shown in table through such indicators as the amount of income tax paid by insurance companies, their number and income, as well as the level of tax returns is calculated. During the analyzed period, all indicators were moving in increasing order, not only the number of insurance companies in Ukraine increased, but also their incomes almost doubled. Accordingly, the amount of taxes paid tripled from UAH 186 million in 2004 to UAH 500.8 million in 2010. Of course, with increasing revenues and taxes paid, the level of tax returns also increased annually. The significance of the tax returns lies in the fact that this category, with an effective state tax policy, provides stable and sufficient revenues to the State Budget of Ukraine, creates incentives for active insurance activities, and thus the development of the insurance system as a whole.

The amounts of taxes paid by domestic insurance companies of Ukraine, 2004—2010 pp.

Indicators	Years						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Number of insurance companies	387	398	411	446	469	450	456
Income of insurance companies, million UAH*	27 822,7	23 927,0	25 511,2	35 644,0	49 585,5	—	—
The amount of advance corporation tax paid, million UAH**	186,3	217,2	263,1	406,2	620,2	560,6	500,8
The level of tax return, % *	0,67	0,9	0,98	1,06	1,24	—	—

Source: * Calculated by the author based on the data of the Statistical Yearbook of Ukraine for 2008 [5, p. 59—60]

** According to the data of Insurance in Ukraine [6]

Stage VII (2011—2012) — following the provisions of the adopted Tax Code for the subjects of the insurance system provides for a transitional tax procedure. The Tax Code of Ukraine makes the following changes in the taxation of insurance companies:

- the object of the insurer taxation is the profit from the implementation of its activities;
- the basic tax rate is 16 % with the introduction of the following transitional provisions in time;
- from April 1, 2011 to December 31 inclusive — 23 %;
- from January 1, 2012 to December 31 inclusive — 21 %;
- from January 1, 2013 to December 31 inclusive — 19 %;
- from January 1, 2014 — 16 %.

At this stage of development, changes were made to the conditions of taxation of various types of insurance activities. Profit from insurance activities for long-term life insurance (as well as before the adoption of the Tax Code of Ukraine) under the new rules are not taxed. However, the conditions have changed, which provide for the classification of life insurance as long-term. If before the adoption of the Tax Code the long-term period was considered to be 10 years or more, then after its adoption it was halved [7]. That is, long-term life insurance includes all contracts concluded with the insurer for five years or more. Restrictions on enterprises and other legal entities to include insurance payments for their business activities at their own gross expense have been lifted.

Under the new rules, contracts for compulsory insurance under the international Green Card system, as well as civil liability insurance of a nuclear installation operator for damage that may be caused by a nuclear incident, are not taxed.

Agreements with non-resident reinsurers whose financial reliability rating meets the requirements established by a specially authorized executive agency in the field of regulation of financial services markets are not taxed. In other cases, for example, with reinsurance that do not have the appropriate rating, taxation is carried out at the rate of 12% of the amount of such payments at own account at the time of their transfer.

A new clause has been introduced, according to which insurance of risks outside Ukraine, which is carried out for the benefit of non-residents (except for „Green Card”

policies) is taxed at a rate of 4 % of the reinsured amount at the insurer's own account.

The procedure of taxation of income from premiums under long-term life insurance and pension insurance contracts has not been determined for the transitional period, therefore the provisions of § 156.2.1, § 156.2 art. 156 of Section III of the Tax Code on the procedure for taxation of income from insurance activities for long-term life insurance and pension insurance at a rate of 0 % subject to the requirements of the term „long-term life insurance contract” provided in the glossary of Section I of the Tax Code.

About financial and other activities of the insurer, not related to insurance, for the transitional period when calculating the object of taxation, the profit from such activities was determined by reducing the amount of income for the reporting period (financial and investment income, other operating income, income from securities transactions, derivatives and other than securities, corporate rights and other income) in the amount of expenses of the reporting tax period not directly related to insurance or distributed in proportion to the share of the above income in the total insurer income (administrative expenses, other operating losses, financial costs, other operating expenses). At the same time, the existing mechanism of transition from the significant value of the object of taxation for future periods to full reconciliation of losses by including these losses in the expenses of the first quarter of the next tax year (for the transitional period — the inclusion of losses in the first quarter of 2011 to the second calendar quarter of 2011). By the way, since the Tax Code does not allocate the amount of depreciation deductions in determining the object of taxation, such an amount in the tax accounting of the insurer was included in administrative expenses, taking into account the standard distribution similar to non-insurance expenses. Studies of insurance activities taxation show that the Tax Code of Ukraine, which came into force on January 1, 2011, did not change the conditions of taxation of insurance activities [8, p. 59]. Insurers continued to pay income tax on insurance activities by the mechanism laid down in the Law of Ukraine „On Corporate Income Tax” which is officially invalid.

The second stage of implementation of the Tax Code in the insurance system is the transition from 2012 to the general system of income taxation of the insurer with specific features for the insurance system.

Stage VIII (2013—2014) — the payment of income tax by insurance companies at the rate of 19 % (until 31.12.2013) and 16 % (since 01.01.2014) was introduced. The situation that developed in the previous historical stage of development in the future could lead to major contradictions between fiscal experts and insurance companies. As a result, Law № 5412 introduced amendments to the Tax Code of Ukraine, which relate, in particular, to the taxation of insurance activities, which came into force on 01.01.2013 [9].

Stage IX (2015 — present) — the Tax Code introduces a two-tier system of taxation of insurance companies, typical of EU countries. It is based on income tax on insurance and other non-insurance activities and a 3 % income tax in the form of insurance premiums (insurance payments).

There are two objects of taxation for insurers — income from all economic activities of the insurance company and income from insurance activities. Also in § 136.5 of art. 136 of the Tax Code states that the tax on income from insurance activities is part of the income tax.

When conducting insurance activities simultaneously with the income tax rate of 18 %, income tax rates are set in the following amounts:

- 3 % under insurance contracts from the object of taxation (the amount of insurance payments, insurance premiums, insurance premiums accrued under insurance and co-insurance contracts). In this case, insurance payments, insurance premiums, insurance premiums under co-insurance contracts are included in the object of insurer taxation only in the amount of its share of the insurance premium provided by the co-insurance contract;
- 0 % under long-term life insurance contracts, voluntary health insurance contracts, and insurance contracts within the framework of non-state pension provision, in particular supplementary pension insurance contracts [9].

The object of taxation of the insurer (with the rate of 18 %) is also the profit with the source of origin in Ukraine and abroad, which is determined by adjusting (increasing or decreasing) the pre-tax financial result (profit or loss) specified in the financial reporting of the enterprise in accordance with national accounting standards or international financial reporting standards, for differences that arise in accordance with the provisions of Section III of the Tax Code.

Income tax charged by an insurer at the rate of 3 % is a difference that reduces the pre-tax financial result of such insurer. This is the main indicator of adjustment. Subsequently, the financial result of the insurer before tax is adjusted in connection with the formation and use of insurance reserves (or increase or decrease the amount of the financial result).

The financial result before taxation of the insurer increases:

- the amount of costs for the formation of insurance reserves (technical or mathematical) under national accounting standards or international financial reporting standards;
- for the amount of adjustment (reduction) of insurance reserves (technical or mathematical) by the methodology determined by National Commission for State Regulation of Financial Services Markets in agreement with the State Fiscal Service of Ukraine.

The pre-tax financial result of insurance companies decreases:

- the amount of adjustment (reduction) of insurance reserves (technical or mathematical), which increased the pre-tax financial result following national accounting standards or international financial reporting standards;
- the amount of the insurance reserve (technical or mathematical).

Determining the size of insurance reserves by risk types of insurance and by type of life insurance are different. In risky types of insurance, technical reserves are formed, which include the reserve for unearned premiums, loss reserves which are mandatory for formation, as well as special reserves (catastrophe reserve, loss fluctuation reserve) formed by companies that carry out certain types of compulsory insurance (compulsory insurance of civil liability of owners of land vehicles and compulsory insurance of civil liability for nuclear damage), the conditions of which require additional guarantees.

Life insurance companies form life insurance reserves, which are divided into mathematical reserves (reserves for long-term liabilities) and reserves for due insurance payments.

It should be noted that the Tax Code for all income taxpayers, including insurers, increased from 10 to 20 million UAH. the maximum amount of annual income for those taxpayers who do not have to pay monthly advance payments of income tax.

Having analyzed the historical stages of development of the insurance system tax regulation of Ukraine, we can graphically depict in Fig. the ratio of the amount of income tax paid by insurance companies to the number of insurance companies in Ukraine for 2000—2019.

The graphic image shows a completely disproportionate dependence of taxes paid by insurers on their amount. Insurance companies, which form the basis of the insurance system of Ukraine, show a declining trend since 2010, when their number was 456, and in 2019 — 233 insurers. The logical declining development should be characterized by the payment of taxes by insurance companies, however, as we see from Fig., the amount of income tax during the analyzed years fluctuated in waves — absolutely increased from 2000—2008 to the level of 620.2 million UAH and after the onset of the economic crisis in the world in 2008, which affected

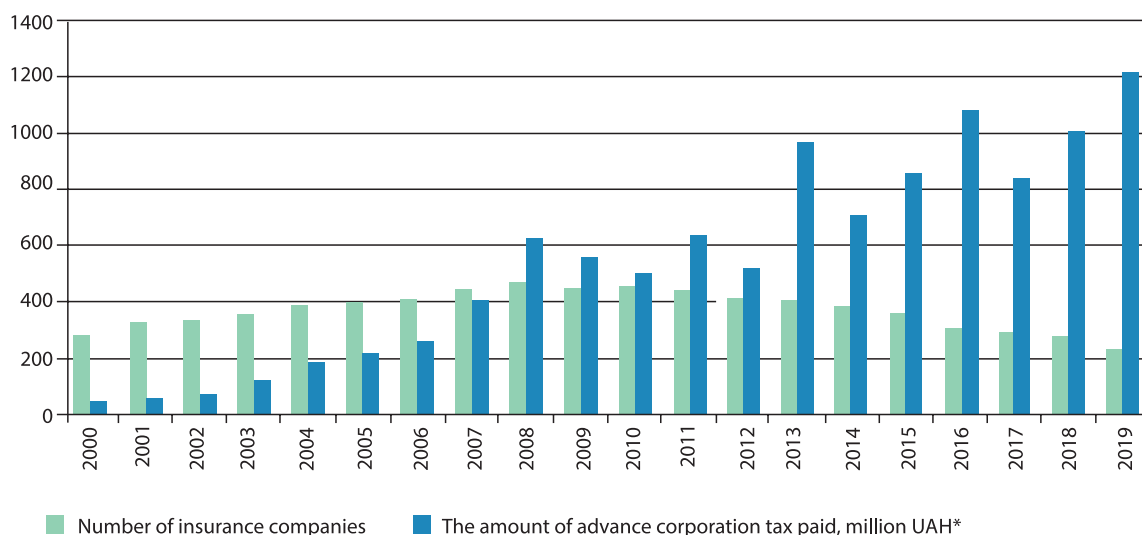


Figure. The amount of advance corporation tax paid to number of insurance companies, 2000—2019 pp.
Source: calculated based on the data of Insurance in Ukraine [6; 10; 11]

Ukraine, began to decline sharply by 2010 inclusive, having decreased to the level of almost 2007 with a mark of UAH 500.8 million. After this period, the largest growth was shown in 2013 (UAH 966.7 million), 2016 (UAH 1,078.5 million), and 2019 (UAH 1,213.6 million), as we see, with a frequency of three years. Intermediate periods of recession can be explained by both economic and political factors (GDP, income of insurance companies, changes to the Tax Code of Ukraine, the war in eastern Ukraine, the annexation of Crimea, in which some insurers remained, for which Ukraine has no reporting, etc.).

We can say that there is no relationship between the number of insurance companies and their level of solvency. Graphic data show that Ukraine’s insurance system is showing high incomes and is becoming more concentrated due to competitive insurance companies. Their number decreases every year, but this does not affect the quality of the insurance system, but rather clears it of small insolvent insurers who do not have the opportunity to survive in the market in conditions of increased competition.

From July 1, 2020, the National Bank took over the functions of the regulator of the insurance market. According to the NBU’s expectations, after the acute phase of the economic crisis and the beginning of the resumption of economic activity after the situation with Covid-19, the Ukrainian insurance system will grow. The main problem of the insurance system is the failure of a significant number of insurance companies to meet the requirements for solvency. These requirements were introduced by the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets, but have been fully operational since June 30, 2020. If we assess the situation in the insurance system, 57 insurers did not fully meet the requirements for solvency and capital adequacy due to low-quality assets. Besides, a significant share of the assets of individual insurance companies is currently illiquid real estate, the value of which may be overstated. Therefore, insurers

at risk must bring the structure of assets in line with the requirements of the regulator. Only after these actions will the insurance system resume its effective functioning.

Conclusions

The most effective method of state regulation to stimulate the development of the insurance system is the optimal taxation of its subjects. Given the development of the insurance system of Ukraine, the procedure of taxation of its subjects should contribute to its formation and reliable functioning. The presence of insurance companies on a special tax regime did not significantly affect the development of the insurance system of Ukraine. For the domestic insurance system, it would be effective to rejection the special regime of taxation of insurance activities and introduce a mixed taxation system, which would help to improve its development and get rid of the negative image of the use of shadow insurance transactions. The development of the insurance system in the future will be facilitated by an effective system of income taxation of insurance companies introduced by the Tax Code of Ukraine, tax reform, and a scientifically sound approach to further improving tax legislation and effective state regulation of the insurance system.

References

1. On personal income tax : Law of Ukraine of 22.05.2003, № 889-IV // Verkhovna Rada of Ukraine. — Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/889-15>. — Date of access: 10.10.2020.
2. On approval of requirements for ratings of financial reliability (stability) of non-resident insurers and reinsurers : Resolution of 15.10.2013, № 1640 // Cabinet

of Ministers of Ukraine. — Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1640-2003-%D0%BF#Text>. — Date of access: 10.10.2020.

3. On approval of the procedure and requirements for reinsurance by a non-resident insurer (reinsurer) : Resolution of 04.02.2004, № 124 // Cabinet of Ministers of Ukraine. — Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-2004-%D0%BF#Text>. — Date of access: 10.10.2020.

4. Dzhygir Yu Direct income taxation // Journal of Parliament. — 2004. — Vol. 6. — Retrieved from: http://parlament.org.ua/index.php?action=magazine&id=9&arid=774&iar_id=629&as=2. — Date of access: 12.10.2020.

5. Statistical Yearbook of Ukraine for 2008. — Kyiv : State Enterprise „Information and Analytical Agency”, 2009. — P. 59—60.

6. Insurance in Ukraine: Analytical Report — 2012. — Kyiv, 2013. — 38 p.

7. On taxation of enterprise profits : Law of Ukraine of 28.12.1994, № 334/94-VR // Verkhovna Rada of Ukraine. —

Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр>. — Date of access: 15.10.2020.

8. Shirinyan L. Improving the organization of finance and taxation of insurance companies in Ukraine // Economy of Ukraine. — 2010. — Vol. 6. — P. 55—66.

9. Tax Code of Ukraine : adopted by the Verkhovna Rada of Ukraine on December 2. 2010, № 2755-VI // Ministry of Justice of Ukraine. — Officer. view. — Kyiv : Ukrpravinform, 2012. — P. 455.

10. Results of the insurance companies activity for 2010—2016 // National Commission For Regulation Of Financial Services Markets [NCRFSM]. — 2017. — Retrieved from: <https://nfp.gov.ua>. — Date of access: 17.10.2020.

11. Reports on the implementation of the State Budget of Ukraine for 2010—2019 // State Treasury Service of Ukraine. — 2020. — Retrieved from: <https://www.treasury.gov.ua/storage/app/uploads/public/5e7/cb7/94c/5e7cb794c3f0c369803647.xlsx>. — Date of access: 18.10.2020.

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА И СТРАХОВАНИЯ ОБЛИГАЦИЙ В КИТАЕ

ЧЖАН ШОЛЭЙ,

магистрант кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрен процесс формирования государственного долга и страхования облигаций. Проведен анализ развития и масштабов государственного долга Китая по периодам: с 1950-х до конца 1970-х гг.; с момента политики реформы и открытости до настоящего времени. Исследован выпуск государственных облигаций после азиатского финансового кризиса (1998—2018 гг.). Выявлены тенденции развития страхования облигаций в Китае. Разработаны рекомендации по оптимизации развития и масштабу государственного долга Китая, а также по работе страховых компаний, коммерческих банков и других финансовых учреждений.

In the article the process of formation of public debt and bond insurance discussed. The analysis of development and the scale of the public debt of China was carried out for the periods: from the 1950s to the end of the 1970s; since the policy of reform and opening up to the present time. The issue of government bonds after the Asian financial crisis (1998-2018 years) is studied. The shortcomings and reasons for the development of bond insurance in China are revealed. Recommendations for optimizing the development and scale of China's public debt and recommendations for the work of insurance companies, commercial banks and other financial institutions are developed.

71 год назад была основана Китайская Народная Республика. На сегодняшний момент в Китае проведено исследование и определен сценарий развития облигаций с национальными особенностями. Количество выпущенных облигаций с 1950 по 2018 г. увеличилось с 260 млн до 3,5 трлн юаней соответственно. Рынок облигаций Китая стал вторым по величине рынком облигаций в мире. В настоящее время развитие рынка кредитных облигаций в Китае вступило в новый период. Нормализация кредитных дефолтов породила спрос на управление кредитными рисками, а страхование облигаций стало эффективным средством для удовлетворения этого спроса.

Государственный долг представляет собой денежное обязательство государства по возврату полученных займы денежных средств на условиях добровольности, срочности, возмездности и возвратности в целях финансирования дефицита бюджета и стимулирования национальной экономики, а также обязательство отвечать перед кредиторами за исполнение финансовой ответственности третьими лицами. Финансирование за счет государственного долга обеспечило плавный прогресс экономического строительства, реформ и открытости Китая, а также строительство базовой инфраструктуры сектора государственной экономики, явилось источником средств для существования на-

селения. Рынок кредитных облигаций в Китае пережил длительный период государственных гарантий в процессе его развития. В связи с наличием неявных гарантий в случае невыполнения обязательств по облигациям долговые кризисы могли плавно разрешиться с вмешательством и поддержкой правительства. Как эффективное средство управления рисками страхование уже давно используется на развитом рынке облигаций и называется страхованием облигаций (Bondinsurance).

Развитие и масштаб государственного долга Китая

70-летняя история государственного долга Китая может быть разделена на два этапа: с конца 1950-х гг. до конца 1970-х гг. и с начала политики реформы и открытости до настоящего времени.

1-й этап. На момент основания Нового Китая государственная экономика находилась в состоянии коллапса. Для восстановления экономического развития в октябре 1949 г. на четвертом заседании Центрального комитета народного правительства КНР было принято решение о ежегодном выпуске, начиная с 1950 г., ряда дисконтных государственных облигаций, основными покупателями которых являлись промышленники, биз-

несмены и богатое население в городах. Государство также предусмотрело, что первые государственные облигации не могли выходить в обращение вместо денежных средств, банковской ипотеки, скидок. Торговля государственными облигациями строго запрещалась. Государственных облигаций было выпущено на 260 млн юаней [1, с. 50, 60].

Успех выпуска первых государственных облигаций не только сократил дефицит бюджета, стабилизировал рыночные цены, восстановил государственную экономику, но и накопил ценный опыт в организации поступления государственных бюджетных доходов.

С 1953 г. Китай начал экономическое развитие в соответствии с первым пятилетним планом, одна из приоритетных задач которого — строительство 156 промышленных объектов, спроектированных Советским Союзом в целях оказания помощи Китаю с объемом финансирования 76,64 млрд юаней. В стране появилась необходимость использовать государственные облигации в качестве инструмента для сбора денежных средств. Для этого Центральное народное правительство КНР решило выпустить «облигации государственного экономического строительства в 1954 г.», а затем в течение четырех последующих лет осуществлять выпуск таких облигаций. С 1954 по 1957 г. планировалось ежегодно печатать облигации на сумму 600 млн юаней. В эти годы было выпущено облигаций на 836 млн, 619 млн, 607 млн и 684 млн юаней соответственно. В 1958 г. при плане выпуска государственных облигаций на сумму 630 млн юаней фактически было выпущено в объеме 798 млн юаней, за пять лет — на сумму 3544 млн юаней, или на 16,96 % больше намеченного плана, что составляет 4,11 % в объеме финансирования строительства (86,224 млрд юаней) [2, с. 52, 104].

Выпуск государственных облигаций сыграл важную роль в развитии экономики Китая в первом пятилетии. Но после успешного первого шага по распространению государственных облигаций государственные заимствования резко снизились в связи с ухудшением советско-китайских отношений. В начале 1965 г. Китай досрочно погасил весь внешний долг, а в конце 1968 г. — и внутренний. 11 мая 1969 г. «Народная газета» сообщила, что Китай стал первой страной в мире, не имеющей ни внутреннего, ни внешнего долга. За 20 последующих лет, до 1979 г., китайское правительство не выпускало государственных долговых облигаций.

2-й этап. На третьем пленарном заседании ЦК КПК 11-го созыва было принято решение о реформе и открытости. С этого момента фискальная политика постепенно стала важным инструментом регулирования национальной экономики. Выпуск государственных облигаций в это время можно разделить на два периода: 1981—1997 гг. и 1998—2018 гг.

После начала реформы и открытости (1981—1997 гг.), чтобы сбалансировать доходы и расходы и привлечь денежные средства на ускорение модернизации экономики страны, Китай с 1981 г. начал выпускать

государственные облигации. В 1981 г. их было выпущено на сумму 7,308 млрд юаней. За пятилетие (до 1985 г.) масштабы выпуска государственных облигаций превысили 70 млрд юаней. В 1986 г. объем выпуска облигаций достиг 13,825 млрд юаней. В 1987 г. количество облигаций еще увеличилось и составило 22,355 млрд юаней, что обусловило увеличение размера государственного долга. В связи с этим государственный долг имеет тенденцию к быстрому росту [3, с. 67].

На партийной конференции в 1986 г. с целью подъема экономики страны было принято решение выпускать государственные облигации в течение длительного времени. Масштабы их выпуска постепенно увеличивались и к 1993 г. достигли 31,478 млрд юаней. С 1988 г. примечательным признаком в финансовой политике Китая стало постепенное формирование и развитие рынка государственных облигаций (первичный рынок) и рынка обращения (вторичный рынок).

В 1992 г. 14-е общенациональное собрание представителей Коммунистической партии Китая избрало социалистическую рыночную экономическую систему как путь развития государства. 1 мая 1995 г. вступил в силу Закон о бюджете. Для покрытия дефицита бюджета было выпущено государственных облигаций в объеме 102,857 млрд юаней. Выпуск государственных облигаций в 1996 г. осуществлялся с учетом их торгов. Министерство финансов КНР стало использовать рыночный подход при определении объема выпуска государственных облигаций и тем самым повышать доверие инвесторов. В том же году Министерство финансов КНР выпустило на рынок государственных облигаций в объеме 184,777 млрд юаней.

В последующем выпуск государственных облигаций увеличивался из года в год, достигнув в 1997 г. 241,203 млрд юаней. В это же время выпуск государственных облигаций стал рассматриваться как способ восполнения бюджетного дефицита. В 1997 г. выпуск государственных облигаций был сопряжен с публичными аукционами. На сроки их погашения и ставки государственных облигаций правительство не накладывало никакого ограничения.

В 1999 г. Министерство финансов Китая начало выпускать государственные облигации с плавающей процентной ставкой и с фиксированной ставкой. В 2000 г. было продано государственных облигаций на открытых торгах на сумму в 200 млрд юаней, что составило 41,2 % в общем объеме выпущенных государственных облигаций [4, с. 35].

В 1997 г. разразился азиатский финансовый кризис и китайская экономика столкнулась с беспрецедентно суровым испытанием. Китай с 1998 г. начал активную фискальную политику через расширение выпуска государственных облигаций, увеличение финансовых инвестиций в капитальное строительство, чтобы стимулировать внутренний спрос в стране. После 2004 г. активная фискальная политика Китая начала переходить к нейтральной фискальной политике. С 2005 по 2008 г. объем новых государственных облигаций снизился, поскольку

ку страна сократила бюджетный дефицит и уменьшила выпуск долгосрочных государственных облигаций на капитальное строительство. В 2008 г. разразился международный финансовый кризис и темпы роста экономики резко снизились. С 2009 г. Китай повторно стал осуществлять активную фискальную политику, увеличивая ежегодную эмиссию государственных облигаций. С 2009 по 2012 г. объем выпуска государственных облигаций ежегодно превышал 1,4 трлн юаней. С 2013 по 2017 г. выпуск государственных облигаций вырос соответственно с 1,69 трлн до 3,9 трлн юаней. В 2018 г. объем выпуска государственных облигаций сократился до 3,5 трлн юаней, а облигаций местного правительства — до 4,2 трлн юаней. Несмотря на это роль государственных облигаций в национальной экономике КНР по-прежнему велика.

В ноябре 2014 г. Министерство финансов Китая опубликовало кривую доходности срочных государственных облигаций, разработанную Центральной клиринговой компанией Китая, которая характеризует развитие китайского рынка облигаций.

Правительство Китая придает большое значение предотвращению рисков, связанных с государственным долгом. До 1985 г. внешний государственный долг КНР составлял более 50 % в общем объеме государственного долга. Предотвращение валютных рисков было основной задачей департамента по управлению государственным долгом. К концу 2017 г. государственный долг Китая составлял 13,47 трлн юаней.

В 1996 г. Китай начал выпускать 10, 15, 20 и 30-летние государственные облигации. В настоящее время в стране сформирована относительно полная структура государственных облигаций — краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные (от 3 месяцев до 50 лет). Облигации уравнивают сроки погашения будущих выплат по долгу и эффективно снижают риски рефинансирования [5, с. 43].

Начальный этап развития страхования облигаций

В процессе развития рынка облигаций в Китае облигации выпускались под государственные гарантии. Вместе с тем кредитный риск рынка облигаций постоянно накапливался, что еще больше усугубляло системные финансовые риски. К тому же отсутствовала прозрачность рисков, назревала необходимость совершенствовать систему управления ими. Хотя уровень дефолта по облигациям был ниже коэффициента неработающих кредитов в коммерческих банках, но на фоне снижения роста макроэкономики и корректировки промышленного цикла будущая вспышка крупномасштабных дефолтов не исключается.

В качестве эффективного средства управления рисками на развитом рынке облигаций уже давно используется страхование. Вид страхования, обе-

спечивающий кредитную защиту рынка облигаций, называется страхованием облигаций (Bond Insurance). Страхование облигаций может уменьшить потери инвестора или даже избежать их, а также избавиться от чрезмерной концентрации рисков, тем самым уменьшив системные риски на рынке облигаций. В последние годы на китайском рынке облигаций углубляются реформы. В настоящее время регулирующие органы Китая приступили к планированию развития рынка страхования облигаций.

Согласно определению Ассоциации страховщиков финансовых гарантий США (Association of Financial Guaranty Insurers, AFGI), страхование облигаций может осуществляться как на первичном, так и на вторичном рынке. На первичном рынке страховые взносы выплачиваются эмитентами облигаций в обмен на более низкие процентные ставки, и всем инвесторам облигаций предоставляется защита от дефолта; на вторичном рынке страховые взносы выплачиваются инвесторами и защищают инвестиции инвестора.

Что касается положительных эффектов страхования облигаций, то для эмитентов страхование облигаций имеет следующие преимущества:

- снижаются затраты на финансирование;
- увеличиваются возможности доступа к рынку капитала. Страхование облигаций может помочь малым и средним эмитентам успешно выйти на рынок капитала для получения финансирования и, по сути, играет роль в повышении кредитоспособности;
- повышается эффективность выявления кредитных рисков. Компании по страхованию облигаций могут обнаруживать кредитные проблемы на раннем этапе посредством своей регулирующей деятельности и сотрудничать с эмитентами для их решения до того, как они станут серьезными.

Для инвесторов страхование облигаций дает следующие преимущества:

- обеспечивается своевременная выплата процентного дохода облигации в случае, когда эмитент не может произвести платеж вовремя;
- строгие стандарты андеррайтинга дают стабильность в выплате процентного дохода облигации;
- мониторинг страховщика может уменьшить потери: страховщики облигаций оценивают риски андеррайтинга в выпуске облигаций и на протяжении всего жизненного цикла строго контролируют финансовое состояние каждого эмитента по застрахованным облигациям.

Недостатки и причины развития страхования облигаций в Китае

Страхование облигаций в Китае еще находится на ранней стадии развития по ряду причин:

- требует совершенствования нормативно-правовая база по страхованию облигаций;

- надзорный орган Китая предъявляет высокие требования к квалификации как покупателей, так и продавцов на рынке страхования облигаций;
- существует сложность установления цены на страхование облигаций;
- получаемые результаты рейтингов не могут полностью использоваться в качестве основы для определения процентной ставки страхования облигаций;
- требует развития защита поставщиков услуг по страхованию облигаций.

Таким образом, чтобы справиться с кредитным риском рынка облигаций и создать рынок высокодоходных облигаций, рекомендуется создать многоуровневый рынок страхования облигаций в Китае и поощрять страховые компании, коммерческие банки и другие финансовые учреждения к участию в нем, чтобы обеспечить надежную гарантию для развития рынка облигаций и управления рисками.

Для обеспечения устойчивого развития рынка страхования облигаций необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу в данной области, начать создавать профессиональные отраслевые ассоциации.

Литература

1. Гу Тифэн. Соображения и соответствующие рекомендации по управлению казначейскими облигациями / Гу Тифэн // Облигация. — 2012. — Вып. 10. — С. 43.
2. Финансовая Статистика Китая 1950—1985 : отчет [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://xueshu.baidu.com/usercenter/paper/show?paperid=a67811c53db426c6bde1d30a9bd7611d&site=xueshuse>. — Дата доступа: 09.10.2020.
3. Финансовая Статистика Китая 1950—1991 : отчет [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://xueshu.baidu.com/usercenter/paper/show?paperid=7c07d70a98d16b30c72de00bec266bca&site=xueshu_se. — Дата доступа: 10.09.2020.
4. Сунн Синьчжун. История социалистических финансов в современном Китае / Сунн Синьчжун. — Пекин : Изд-во китайс. финансов и экономики, 1987. — С. 67.
5. Цзэн Цзюнь. Исследование проблем государственного долга Китая / Цзэн Цзюнь. — Чэнду: Изд-во Сычуаньс. ун-та, 2003. — С. 35.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГАРАНТИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ВЫПЛАТ ПО ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

КАМОРНИК АНАСТАСИЯ ИВАНОВНА,

кандидат экономических наук,

Белорусский государственный экономический университет

(г. Минск, Беларусь)

В статье проанализировано развитие сегмента страхования жизни в Республике Беларусь на современном этапе, изучена действующая в стране система гарантирования страховых выплат по видам страхования, относящимся к страхованию жизни. Обобщены проблемные вопросы и недостатки данной системы, предложен подход по совершенствованию системы формирования и управления средствами гарантийных фондов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, который включает комплекс рекомендаций.

The article analyzes the development of the life insurance segment in the Republic of Belarus at the present stage, studies the current system of guaranteeing insurance payments in the republic, summarizes the problematic issues and shortcomings of this system, proposes an approach to improve the system of formation and management of guaranteed funds.

Страхование жизни играет важную роль в системе устойчивого социально-экономического развития, поскольку выполняет функции социальной защиты граждан, а также обеспечивает привлечение долгосрочных инвестиционных ресурсов в экономику. С учетом долгосрочного характера реализации программ страхования жизни и пенсионного страхования базисом развития данного сегмента страхового рынка является доверие потребителей страховых услуг, которое обеспечивается надежными гарантиями выполнения страховщиками своих обязательств перед страхователями, гарантиями выплаты страхового возмещения (обеспечения) при наступлении событий, определенных договором страхования. Риск невыполнения обязательств по таким видам страхования со стороны страховщиков не только снижает доверие к институту страхования, но и дискредитирует государство как гаранта интересов граждан. В связи с этим неотъемлемой составляющей системы стимулов к развитию страхования жизни, на наш взгляд, является создание надежной системы гарантирования страховых выплат по видам страхования, относящимся к страхованию жизни.

В Республике Беларусь по состоянию на 1 января 2020 г. виды страхования, относящиеся к страхова-

нию жизни, осуществляют две страховые организации РДУСП «Стравита» и СООО «Приорлайф».

За последние пять лет наблюдается уменьшение количества страховых организаций, осуществляющих страхование жизни. На 1 января 2020 г. в процессе ликвидации находятся ОАСО «МЕГА-ПОЛИС» и ОАСО «Пенсионные гарантии». Уход участников с данного сегмента национального страхового рынка сопровождается выполнением обязательств перед страхователями в полном объеме, в том числе посредством передачи страхового портфеля РДУСП «Стравита». К примеру, ОАСО «Пенсионные гарантии» переданы обязательства по ранее заключенным им договорам добровольного страхования в 2017 г., ОАСО «МЕГА-ПОЛИС» — в 2014 г.

Страховые организации, осуществляющие виды страхования жизни, платежеспособны и финансово устойчивы, в полном объеме выполняют принятые страховые обязательства.

По итогам 2019 г. страховые взносы по видам страхования, относящимся к страхованию жизни (страхование жизни и дополнительной пенсии), в целом по страховому рынку составили 169,3 млн руб., темп роста — 137,9 %. Доля страхования жизни и дополнительной пенсии на страховом рынке республики увеличилась с 10 % в 2018 г. до 12,1 % в 2019 г., в портфеле

добровольных видов страхования она составила 19,7 % (за 2018 г. — 17,2 %) [9].

В последние годы наблюдается динамичный рост сегмента страхования жизни, и именно данный сегмент национального страхового рынка определяют как драйвер роста. Так, в 2019 г. собранные страховыми организациями республики взносы по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, превышают аналогичный показатель 2014 г. более чем в 3,5 раза, в том числе по страхованию жизни — более чем в 10 раз, по добровольному страхованию дополнительной пенсии — в 2,5 раза. Удельный вес страховых взносов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, в общем объеме страховых взносов за указанный период увеличился почти в 2 раза.

На долю РДУСП «Стравита» (государственная дочерняя организация БРУСП «Белгосстрах») приходится 69,5 % страховых взносов по накопительным видам страхования (117,6 млн руб. — за 2020 г.). Доминирующее положение государственной организации в данном сегменте национального страхового рынка в том числе обусловлено законодательными ограничениями для негосударственных страховых организаций, в частности запретом на заключение договоров страхования государственными юридическими лицами со страховыми организациями негосударственной формы собственности.

Приоритетом в развитии национальной системы страхования жизни является создание дополнительных стимулов развития страхования жизни, реализация мер по усилению защиты прав потребителей страховых услуг, повышению привлекательности страховых продуктов как инструмента сбережения, накопления средств на долгосрочную перспективу. Так, в гл. 8 Государственной программы «Управление государственными финансами и регулирование финансового рынка» на 2020 г. и на период до 2025 г., утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12 марта 2020 г. № 143, определено, что современные условия функционирования страхового рынка диктуют необходимость выравнивания условий деятельности участников рынка независимо от формы собственности, постепенного перехода от жесткой регламентации их деятельности к созданию экономических рычагов и стимулов [2].

Реализация данных подходов, несомненно, станет стимулом к развитию страхования жизни в республике и страхового рынка в целом, привлечет иностранных инвесторов в сегмент страхования жизни. В то же время приход иностранных участников на рынок, расширение масштабов страховой деятельности, смещение акцентов государственного регулирования страховой деятельности с административных методов в пользу экономических может привести к росту рисков неплатежеспособности страховщиков и потребует дополнительных гарантий выполнения их обязательств, мер по защите прав потребителей страховых услуг, укреплению доверия к страхованию как надежному механизму защиты имущественных интересов граждан.

В таких условиях актуализируются вопросы совершенствования механизма обеспечения финансовой устойчивости страховых организаций, создания дополнительных гарантий выполнения страховщиками обязательств. Одно из важных направлений в решении обозначенных вопросов — совершенствование системы гарантирования страховых выплат по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, государством.

Финансовой основой гарантий выполнения страховых обязательств страховщиков являются страховые резервы, собственный капитал страховщика, взвешенная тарифная, перестраховочная и инвестиционная политика страховой организации.

Значительная роль в системе социальной защиты граждан, дополнительные риски сохранения стоимости сбережений во времени, связанные с длительным сроком действия страховых контрактов, обуславливают необходимость применения дополнительных инструментов гарантирования страховых выплат по видам страхования, относящимся к страхованию жизни. В связи с этим для обеспечения дополнительных гарантий страховой защиты на случай неплатежеспособности страховщиков в международной практике и в Республике Беларусь предусматривается формирование страховыми организациями гарантийных фондов, которые являются действенным инструментом защиты прав потребителей финансовых услуг, а также повышения доверия к финансовым институтам в целом.

В соответствии с гл. 8 Положения о страховой деятельности в Республике Беларусь, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь 25 августа 2006 г. № 530 «О страховой деятельности», от поступивших страховых взносов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, страховые организации обязаны создавать гарантийные фонды на случай невыполнения своих обязательств.

Размер отчислений в гарантийные фонды по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, — 1 %. Страховщики перечисляют средства гарантийных фондов в республиканский бюджет. Данные средства имеют целевое назначение и выделяются страховщику по решению Президента Республики Беларусь в случае невозможности выполнения страховщиком своих обязательств по видам страхования, относящимся к страхованию жизни. Средства гарантийных фондов, не израсходованные в течение финансового года, используются в установленном законодательством порядке в очередном финансовом году [3].

Действующая система формирования гарантийных фондов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, имеет ряд недостатков:

- не предусматривается аккумуляция, накопление средств гарантийных фондов. Средства страховщиков фактически растворяются в общем объеме доходов республиканского бюджета;

- четко не закреплён порядок использования средств гарантийных фондов. В частности, не определено, каким образом подтверждается невозможность выполнения обязательств страховщиков, в каком порядке, размере производятся выплаты страхового возмещения, не установлен порядок предъявления регрессных требований и т. д.;
- формирование гарантийных фондов страховщиков в рамках республиканского бюджета концентрирует риски (ответственность) на государственном бюджете.

Следует обратить внимание на тот факт, что в соответствии с ч. 10 п. 3 Положения о страховой деятельности в Республике Беларусь государство гарантирует страховые выплаты по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, если договоры страхования заключены с государственными страховыми организациями [3].

Как определено выше, обязанность по формированию гарантийных фондов возложена на все страховые организации, которые осуществляют виды страхования, относящиеся к страхованию жизни, независимо от формы собственности. Такой подход, по нашему мнению, обеспечивает преференциальные условия функционирования страховых организаций, осуществляющих страхование жизни, государственной формы собственности фактически за счет средств негосударственных страховых организаций.

В целях обеспечения равных прав использования защитного потенциала системы гарантирования страховых выплат по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, считаем необходимым предусмотреть гарантии государства по выплате страхового возмещения (обеспечения) в отношении обязательств всех страховых организаций, уплачивающих средства гарантийных фондов в республиканский бюджет, независимо от формы собственности. Реализация данной меры создаст дополнительные гарантии защиты имущественных интересов страхователей, будет способствовать формированию равных конкурентных условий на национальном рынке страховых услуг, повысит привлекательность сегмента страхования жизни для частных инвесторов.

В международной практике накоплен богатый опыт функционирования гарантийных фондов по страхованию жизни.

В Германии с 2002 г. осуществляет работу гарантийный фонд по страхованию жизни *Protector Lebensversicherungs-AG*. Он был создан в форме частной компании, целью которой было выполнение обязательств неплатежеспособных страховщиков по страхованию жизни. Достижение данной цели обеспечивалось путем передачи страхового портфеля неплатежеспособного страховщика гарантийному фонду и самостоятельного управления договорами по страхованию жизни фондом либо путем передачи части таких договоров или всего портфеля другому страховщику.

Акционерами гарантийного фонда являлись страховщики — члены отраслевой ассоциации *GDV* по страхованию жизни [4].

23 мая 2006 г. Министерство финансов Германии возложило на *Protector Lebensversicherungs-AG* задачи государственного страхового фонда для страховщиков жизни и утвердило правила об обязательном участии в страховом фонде для страховщиков жизни.

В случае неплатежеспособности страховщика по страхованию жизни орган страхового надзора принимает решение о передаче действующих договоров страхования в государственный гарантийный фонд, управляемый *Protector Lebensversicherungs-AG*.

Гарантийный фонд формируется из отчислений страховых организаций, осуществляющих страхование жизни, в размере 0,02 % от размера чистых резервов всех членов до тех пор, пока он не достигнет целевого капитала гарантийного фонда на уровне в 0,1 % совокупных резервов всех страховщиков по страхованию жизни [8].

В США формируются гарантийные фонды по различным видам страхования, в том числе по страхованию жизни. Гарантийные фонды создаются на уровне штатов и функционируют на основе законодательных актов штатов как некоммерческие юридические лица. Страховщики, обладающие лицензиями на осуществление страхования жизни, являются членами данных гарантийных фондов.

В настоящее время пятьдесят штатов, округ Колумбия и Пуэрто-Рико приняли законы о формировании гарантийных фондов по страхованию жизни, здоровья.

Гарантийные фонды формируются из отчислений страховых организаций, размеры дифференцированы по штатам и в среднем составляют около 2 % от страховых взносов [8].

Законами штатов установлены лимиты выплат на одного страхователя, и по страхованию жизни они составляют порядка 300 000 долл.

В целях координации деятельности гарантийных фондов штатов по обеспечению защиты страхователей в 1983 г. была создана Национальная организация ассоциаций по страхованию жизни и здоровья (*NOLHGA*).

Государственные гарантийные фонды (ассоциации) обеспечивают гарантии страховых выплат (в пределах сумм, установленных законодательством штата) по обязательствам страховщиков, имеющих лицензию на ведение бизнеса в конкретном штате. *NOLHGA* обеспечивает координацию деятельности государственных гарантийных фондов (ассоциаций) по выполнению обязательств перед страхователями неплатежеспособных страховщиков, осуществляющих страхование жизни в нескольких штатах.

В случае признания неплатежеспособным страховщика, имеющего лицензию на осуществление страховой деятельности в нескольких штатах, *NOLHGA* от имени гарантийных фондов данных штатов формирует рабочую группу, которая анализирует обязательства

компания перед страхователями, обеспечивает выплату страховых возмещений (обеспечений) в определенных случаях, организует передачу страховых полисов финансово устойчивым, надежным страховщикам.

Рабочая группа содействует в реализации активов страховой компании-должника, при недостаточности активов для оплаты требований страхователей гарантийные ассоциации на пропорциональной основе определяют размер средств, направляемый на выполнение указанных требований в полном объеме.

С момента создания в 1983 г. NOLHGA помогала своим членам — гарантийным фондам гарантировать страховые выплаты на сумму более 22 млрд долл. для держателей полисов и аннуитетов неплатежеспособных компаний. За это время ассоциации обеспечили защиту более 2,5 млн держателей полисов и работали над более чем 100 случаями несостоятельности нескольких штатов [5].

В Республике Казахстан в 2003 г. организован Фонд гарантирования страховых выплат. Это некоммерческая организация, созданная в организационно-правовой форме акционерного общества и гарантирует выполнение страховых обязательств по договорам обязательного страхования неплатежеспособных страховых организаций.

Учредителем Фонда гарантирования страховых выплат первоначально был Национальный банк Республики Казахстан. С 2008 г. акционерами стали страховые организации — участники данного фонда, которые приобрели 100 % акций у Национального банка Республики Казахстан [8].

Участие в фонде является обязательным условием осуществления определенных классов обязательного страхования организациями в Республике Казахстан.

Фонд гарантирования страховых выплат обеспечивает гарантии выплат по следующим обязательным классам страхования:

- гражданско-правовая ответственность владельцев транспортных средств;
- гражданско-правовая ответственность перевозчика перед пассажирами;
- гражданско-правовая ответственность туроператора и турагента;
- аннуитетное страхование;
- пенсионный аннуитет [7].

Источниками формирования фонда гарантирования страховых выплат являются отчисления страховых организаций (обязательных, дополнительных, условных и чрезвычайных взносов в соответствии с договором участия), доходов от инвестирования средств фонда, доходов от реализации регрессных требований.

Размеры обязательных взносов определяются фондом ежегодно.

По договорам аннуитетного страхования размер обязательных взносов рассчитывается исходя из объема сформированных страховых резервов по гарантируемым видам страхования, по другим гарантируемым

видам обязательного страхования — исходя из объема начисленных страховых премий. При этом размер обязательных взносов подлежит увеличению в случае нарушения страховой организацией-частником пруденциальных нормативов и иных требований к платежеспособности страховых организаций.

Для фонда гарантирования страховых выплат предусмотрен поэтапный механизм компенсации в случае дефолта страховой организации. Первоначально задействуется резерв гарантирования, далее — собственный капитал, затем фонд имеет право привлечь чрезвычайные взносы от страховых компаний. Последний этап — займы у Национального банка Республики Казахстан и прочих организаций, которые впоследствии покрываются чрезвычайными взносами участников системы гарантирования [8].

Следует отметить опыт Беларуси относительно организации системы гарантирования страховых выплат по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, которая в полной мере соответствует международным требованиям системы «Зеленая карта».

В соответствии с п. 177 Положения о страховой деятельности в Республике Беларусь, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 530 «О страховой деятельности», для выполнения обязательств перед страхователями и потерпевшими Белорусское бюро по транспортному страхованию формирует следующие гарантийные фонды:

- фонд страховых гарантий по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств;
- фонд защиты потерпевших в результате дорожно-транспортных происшествий [3].

Указанные фонды формируются за счет отчислений страховых организаций от страховых взносов по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств (в размере до 10 %), взносов, уплачиваемых страховщиком за счет прибыли, остающейся в его распоряжении, при вступлении в члены Белорусского бюро (200 000 евро — в фонд страховых гарантий по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, 100 000 евро — в фонд защиты потерпевших в результате дорожно-транспортных происшествий), иных источников, предусмотренных законодательством.

Фонд страховых гарантий по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств предназначен для обеспечения платежеспособности Белорусского бюро при взаиморасчетах с уполномоченными организациями других государств, с которыми Белорусское бюро заключило соглашения об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств (о взаимном признании договоров такого страхования и взаимном урегулировании вопросов компенсации вреда и обеспечения расчетов с потерпевшими).

Фонд защиты потерпевших в результате дорожно-транспортных происшествий предназначен для осуществления расчетов с потерпевшими в случаях, предусмотренных Уставом Белорусского бюро [3].

На основе исследования организации деятельности указанных гарантийных фондов разработан подход по совершенствованию системы формирования и управления средствами гарантийных фондов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни.

1. Обособление средств гарантийных фондов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, из республиканского бюджета.

2. Создание некоммерческой организации, уполномоченной на управление гарантийными фондами по видам страхования, относящимся к страхованию жизни.

Опыт США, Германии, Казахстана показывает, что формирование гарантийных фондов может осуществляться на основе частной инициативы в форме ассоциации, некоммерческой, негосударственной организации на условиях равного участия всех страховых организаций — членов гарантийного фонда. С учетом предоставляемых в Республике Беларусь гарантий государства по выплате страхового возмещения (обеспечения), а также принимая во внимание действующую практику гарантированного возмещения банковских вкладов (депозитов) физических лиц, представляется целесообразным создать такую некоммерческую организацию в форме государственного учреждения.

Международная практика показывает, что участие в подобных ассоциациях может быть как добровольным, так и обязательным. По нашему мнению, участниками системы гарантирования страховых выплат по страхованию жизни должны быть все страховые организации, осуществляющие виды страхования, относящиеся к страхованию жизни. Данное требование следует закрепить как обязательное условие осуществления видов страхования, относящихся к страхованию жизни.

3. Формирование гарантийных фондов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, осуществляется:

- из отчислений страховых организаций от поступлений страховых взносов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни;
- доходов от инвестирования (размещения) средств гарантийных фондов;
- доходов от реализации прав регрессных требований.

При определении размера отчислений в гарантийные фонды от страховых взносов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, представляется целесообразным установить дифференцированный подход в зависимости от выполнения страховыми организациями требований к платежеспособности и финансовой устойчивости. В частности, предлагается предусмотреть, что повышенные ставки отчислений уплачивают страховые организации, не выполняющие требования к платежеспособности страховой организации.

4. Основные направления использования средств гарантийных фондов — выполнение страховых обязательств страховых организаций в случае наступления неплатежеспособности и невозможности выполнения данных обязательств страховщиком самостоятельно.

Международный опыт организации систем гарантирования страховых выплат свидетельствует о различной степени участия гарантийных фондов в урегулировании вопросов выполнения обязательств неплатежеспособных страховщиков.

Условно можно выделить две модели определения круга полномочий гарантийного фонда.

В соответствии с первой моделью орган страхового надзора наделяет гарантийные фонды полномочиями:

- по разработке и координации выполнения мероприятий финансового оздоровления страховщика, управления страховым портфелем неплатежеспособного страховщика, передаваемого гарантийному фонду по решению органа страхового надзора;
- передаче действующих договоров страхования неплатежеспособного страховщика другим страховым организациям;
- финансированию выплат по договорам страхования неплатежеспособного страховщика. Пример функционирования таких фондов — Германия и США.

В соответствии со второй моделью гарантийные фонды наделяются полномочиями финансировать выплаты по договорам страхования неплатежеспособного страховщика ввиду недостаточности средств для самостоятельного выполнения данных обязательств. Функции по финансовому оздоровлению, передаче страхового портфеля неплатежеспособного страховщика финансово устойчивым страховым организациям выполняет орган страхового надзора, в том числе с привлечением временной администрации. Такая модель принята в Казахстане.

В части определения полномочий организации, управляющей гарантийными фондами по страхованию жизни, в Республики Беларусь полагаем целесообразным предусмотреть подход поэтапного расширения ее роли в механизме урегулирования вопросов выполнения обязательств по договорам страхования неплатежеспособных страховщиков по мере расширения масштабов сегмента страхования жизни, развития институтов регулирования рынка страховых услуг.

5. Вопрос определения размера гарантийных выплат необходимо рассматривать в каждом конкретном случае исходя из следующего:

- по договорам страхования, по которым страховой случай наступил, срок действия договора окончен, но выплата страхового возмещения (обеспечения) не осуществлена, сумма выплат определяется в размере страхового возмещения (обеспечения), подлежащего выплате в соответствии с условиями заключенных договоров;

- по договорам страхования, которые на момент прекращения действия специального разрешения (лицензии) у страховщика действовали и на передачу которых другим страховым организациям страхователи не дали согласие, размер компенсационных выплат определяется исходя из размеров уплаченных страхователем страховых взносов, суммы накопленного дохода и выплаченных сумм страховой организацией до момента прекращения действия специального разрешения (лицензии).

6. В целях обеспечения финансовой устойчивости, стабильности функционирования гарантийного фонда, повышения ответственности страховщиков за результаты деятельности предлагается предусмотреть право организации, управляющей гарантийными фондами, предъявлять регрессные требования к неплатежеспособному страховщику его правопреемникам.

7. Для обеспечения эффективного управления средствами гарантийных фондов представляется целесообразным осуществлять инвестирование (размещение) средств гарантийных фондов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, на условиях доходности, ликвидности, возвратности в порядке, установленном для инвестирования (размещения) средств страховых резервов страховыми организациями Республики Беларусь.

8. Финансирование административно-управленческих расходов организации, управляющей гарантийными фондами, предлагается осуществлять исключительно из доходов, полученных от инвестирования (размещения) средств данных фондов. При этом в целях обеспечения прозрачности деятельности, контроля за эффективностью управления средствами гарантийного фонда необходимо предусмотреть полномочия органа страхового надзора по контролю за деятельностью данной организации и обязанность прохождения ежегодного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Предлагаемый подход к совершенствованию системы гарантирования страховых выплат по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, позволит сформировать прозрачный, адаптивный к потребностям регулирования страхового рынка механизм формирования и использования средств гарантийных фондов, будет способствовать снижению рисков непредвиденных расходов республиканского бюджета в связи с выполнением гарантий государства по обязательствам неплатежеспособных страховщиков, повы-

шению надежности и доверия к страхованию жизни как безопасный инструмент сбережения и накопления средств граждан.

Литература

1. Воробьева, С. И. Фонд гарантирования страховых выплат как фактор стабилизации страхового рынка в Республике Казахстан / С. И. Воробьева // Вестн. Караганд. ун-та. — 2019. — № 3 (95). — С. 269—275.

2. О Государственной программе «Управление государственными финансами и регулирование финансового рынка» на 2020 год и на период до 2025 года [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 12 мар. 2020 г., № 143 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

3. О страховой деятельности [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 530 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

4. Protector Lebensversicherungs-AG [Elektronische Ressource]. — Zugriffsmodus: <http://www.protector-ag.de/>. — Datum des Zugangs: 15.08.2020.

5. The National Organization of Life and Health Insurance Guaranty Associations [Electronic resource]. — Mode of access: <http://http://www.nolhga.com/>. — Date of access: 15.08.2020.

6. Об утверждении Устава Белорусского бюро по транспортному страхованию [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь от 1 дек. 1999 г., № 701 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

7. О Фонде гарантирования страховых выплат [Электронный ресурс] : Закон Респ. Казахстан, 3 июня 2003 г., № 423-II // Информ. система «Параграф». — Режим доступа: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=1039973#pos=422;-26. — Дата доступа: 15.08.2020.

8. Финогенова, Ю. Ю. Схемы гарантирования как инструмент защиты прав страхователей жизни и здоровья в Германии и США / Ю. Ю. Финогенова // Евразийский союз ученых. — 2018. — № 3 (12). — С. 96—98.

9. Финансовая стабильность в Республике Беларусь 2019 [Электронный ресурс] : Аналитическое обозрение // Национальный банк Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/finstabrep/finstab2019.pdf>. — Дата доступа: 15.08.2020.

СТРАХОВАНИЕ ОТ КОРОНАВИРУСА COVID-19: НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ УЛОВКА СТРАХОВЩИКОВ

КРАСИЛЬНИКОВ ОЛЕГ ЮРЬЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Саратовский национальный исследовательский государственный
университет имени Н. Г. Чернышевского
(г. Саратов, Россия)

В статье рассматриваются проблемы такого нового вида страхования, как страхование от коронавируса COVID-19. Анализируется опыт различных стран: Швеции, Беларуси и России. Особое внимание уделяется исследованию российского рынка страхования от коронавирусной инфекции. Делается вывод о том, что указанные продукты страховщиков не получили широкого спроса со стороны клиентов. Выявлены случаи недобросовестной продажи страховок от заражения коронавирусом. Страхование от COVID-19 во многом дублирует общеизвестные виды страхования жизни и здоровья, но при этом с повышенным страховым тарифом.

The article deals with the problems of such a new type of insurance as insurance against the COVID-19 coronavirus. The article analyzes the experience of various countries: Sweden, Belarus and Russia. The author pays special attention to the research of the Russian market of insurance against coronavirus infection. It is concluded that these products of insurers have not received a wide demand from customers. Cases of unfair sale of insurance against coronavirus infection have been identified. CoVID-19 Insurance largely duplicates well-known types of life and health insurance, but with an increased insurance rate.

Под коронавирусной инфекцией COVID-19 подразумевается острое респираторное заболевание вирусного типа, которое часто вызывает обусловленную вирусом пневмонию. Это заболевание представляет собой серьезную опасность для организма человека, так как воспалительное поражение дыхательной системы трудно поддается лечению, до сих пор недостаточно изучено и в некоторых случаях влечет за собой летальный исход.

В условиях пандемии коронавирусной инфекции возникает ряд вопросов. Откуда и из-за чего она возникла? Необходимо ли применять ограничительные меры для борьбы с ней? В какие сроки возможно создание эффективной вакцины? Как долго продлится пандемия COVID-19? Может ли выработаться коллективный иммунитет в той или иной стране? Безусловно, данные вопросы имеют большое значение и решаются в каждом государстве по-разному. Так, известно, что в некоторых странах, например в Швеции, практически не применяли ограничительных мер из-за коронавируса. В Республике Беларусь введены лишь некоторые ограничения, жестких карантинных мер не предпринималось [1]. По мнению А. А. Аузана, во время пандемии правительства разных стран находятся между Сциллой и Харибдой: «Жесткий карантин нужен для снижения смертности, но этот жесткий карантин убивает эконо-

мику, а значит, подрывает условия поддержания жизни» [2, с. 8].

С экономической точки зрения пандемия COVID-19 явилась своеобразным спусковым крючком глобального экономического кризиса. Больше всего пострадали сырьевые отрасли, транспорт, туризм, индустрия развлечений, общественное питание. При этом наблюдается рост в фармацевтической отрасли, дистанционном и цифровом обслуживании, медицине и страховании.

В предлагаемой статье мы хотим остановиться на проблеме страхования от коронавируса. Насколько данный вид страхования оправдан в современных условиях? Не является ли он очередным трюком страховщиков в погоне за увеличением прибыли? Рассмотрим указанный вид страхования подробнее.

Объектом страхования является возмещение расходов по компенсации вреда, нанесенного жизни или здоровью страхователя в результате заражения коронавирусной инфекцией. Страховым случаем является потеря здоровья или жизни, в том числе вступившее в силу решение суда, влекущее за собой возникновение у страховщика необходимости произвести страховую выплату.

В условиях пандемии коронавируса многие российские страховые компании стали предлагать россий-

ским гражданам соответствующий страховой продукт, в частности Росгосстрах, Альфа Страхование, Согласие, Ренессанс Страхование и др. Участники рынка предложили страховки от коронавируса в начале марта 2020 г., когда в России было обнаружено менее сотни инфицированных COVID-19. Максимальный уровень спроса на подобные полисы пришелся на апрель — начало мая, после введения во многих регионах страны режима самоизоляции. Программы по защите от заражения COVID-19 присутствуют в предложениях как минимум 14 крупных компаний. Некоторые из них продавали полисы через банки. Условия страхования от COVID-19 различными российскими компаниями представлены в таблице. Изучение данных условий позволяет сформулировать несколько важных положений.

Во-первых, российские страховые компании предлагают страховку на случай заражения, лечения и смерти пациента в результате коронавирусной инфекции.

Во-вторых, предлагаются долгосрочные страховки от COVID-19 на случай заражения на территории Российской Федерации, а также краткосрочные — на время путешествия за границу и по России.

В-третьих, страховой тариф, как правило, превышает обычный тариф по страхованию жизни и здоровья человека. Так, в СК «Согласие» стандартная страховка от несчастных случаев обойдется клиенту в 500 руб., тогда как страхование от COVID-19 — 3500 руб.

В-четвертых, застраховаться могут не все желающие, а только люди, возраст которых не превышает 60—65 лет. Как известно, в пожилом возрасте вероятность заразиться значительно выше, болезнь протекает тяжелее, а смертность наиболее высокая. Видимо, страховщики не желают брать на себя дополнительные риски.

В-пятых, страховку могут получить только люди, не зараженные коронавирусом. Это достигается за счет того, что в большинстве случаев договор вступает в силу лишь на 15-й день после его заключения (временная франшиза, соответствующая инкубационному периоду). Если человек уже инфицирован, в страховании ему будет отказано.

Следует отметить, что по всем перечисленным в таблице страховым продуктам можно оформить полис дистанционно в режиме онлайн.

Таблица

Условия страхования российских компаний от COVID-19

№ п/п	Компания	Стоимость полиса	Сумма страхового покрытия	Услуги (риски), страхуемые полисом
1	Альфа Страхование	от 2 до 10 тыс. руб. на год	1 млн руб. в случае смерти и от 2 до 10 % от этой суммы в случае заражения	<ul style="list-style-type: none"> • Заражение коронавирусом и получение инфекционного заболевания; • смерть в результате осложнений коронавируса. Полис действует на территории всего мира и может быть оформлен на нерезидента
2	Капитал Life	2000 руб. на 3 месяца	30 тыс. руб. за лечение в стационаре и 200 тыс. руб. в случае смерти	<ul style="list-style-type: none"> • Госпитализация застрахованного лица в результате болезни; • смерть застрахованного лица в результате болезни. Полис действует на территории Российской Федерации
3	Ренессанс Страхование	3000 руб. на год	—	Выплата по больничному листу и компенсация родственникам в случае летального исхода
4	Росгосстрах	4900 руб. на время поездки	до 100 тыс. евро	<ul style="list-style-type: none"> • Диагностика и лечение; • транспортировка к врачу и постоянному месту жительства; • оплата звонков в сервисную медицинскую компанию; • организация возвращения тела (останков). Страховка для путешественников за границу и по России
5	Согласие	3500 руб. на год	до 1 млн руб.	<ul style="list-style-type: none"> • Госпитализация (экстренная госпитализация) застрахованного лица в результате болезни; • смерть застрахованного лица в результате болезни. Полис действует на территории и для граждан Российской Федерации
6	Zetta Страхование	1499 руб. на год	от 10 до 500 тыс. руб.	<ul style="list-style-type: none"> • Установление диагноза: коронавирусная инфекция — 10 тыс. руб.; • госпитализация — 2 тыс. руб. за каждый день нахождения в стационаре (максимальная выплата 50 тыс. руб.); • смерть в результате коронавирусной инфекции — 500 тыс. руб. Полис действует на территории Российской Федерации

Источник: разработка автора на основе публикации: топ-10 лучших страховок от коронавируса — Рейтинг 2020 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://epicris.ru/top-10-luchshix-straxovok-ot-koronovirusa>. — Дата доступа: 26.08.2020.

Представленные на российском рынке страховки от коронавируса относятся к так называемым коробочным продуктам. Страховщики не оценивают состояние здоровья страхователя на данный момент, а также его вероятность заболеть, а страхуют на определенный период риск впервые получить вирусное заболевание.

В качестве аргументов за развитие страхования от COVID-19 можно привести следующие:

- получение бесплатных медицинских консультаций, тестирования и диагностики заболевания;
- возмещение платных услуг по лечению и реабилитации пациентов, если таковые потребуются;
- возмещение услуг по транспортировке клиента, если болезнь или смерть застала его за пределами Российской Федерации;
- возмещение услуг по организации похорон клиента;
- расширение клиентуры и получение дополнительной прибыли страховыми компаниями.

Перечислим аргументы против развития страхования от COVID-19:

- многие указанные выше расходы берет на себя государство;
- в большинстве случаев болезнь в результате заражения коронавирусом протекает бессимптомно;
- страхование от COVID-19 во многом дублирует общеизвестные виды страхования жизни и здоровья, но при этом с повышенным страховым тарифом;
- целевая клиентская база страховых компаний ограничена возрастом 65 лет и состоянием здоровья (отсутствие заболевания).

Получается, что обычные программы страхования жизни более выгодны, чем страховка от коронавируса. В связи с этим можно предложить такую форму страхования, как инвестиционное страхование жизни, которое позволяет не только покрыть ущерб в случае заражения COVID-19, но и сберечь, и даже приумножить, затраченные средства. Отличие от обычного страхования в том, что страхователь передает средства управляющей компании, которая размещает их в консервативные финансовые инструменты. В условиях вызванного пандемией глобального кризиса стоимость альтернативных финансовых активов значительно снизилась, поэтому сейчас подходящий момент для входа на рынок длительных вложений.

Обычно средства страхователя размещаются согласно инвестиционной программе на пять — восемь лет. При этом услуги управляющих компаний оплачиваются за счет получаемого дохода. Основное преимущество инвестиционного страхования жизни заключается в том, что в течение страхового периода активы не облагаются подоходным налогом. Они не могут быть изъяты в рамках судебного разбирательства или при любых других неприятных жизненных ситуациях. В случае инвалидности застрахованного лица из-за перенесенного заболевания средства возвращаются ему в полном объеме с накопленным доходом. В случае смерти ука-

занный в полисе страхования выгодоприобретатель получает полную сумму выплаты с дополнительными процентами без налога на наследство.

К выбору страховой компании следует относиться серьезно. Не все из них смогут остаться на рынке в результате глобального экономического кризиса. Мы советуем заключать договор с компанией, входящей в первую десятку списка ЦБ Российской Федерации. Кроме того, необходимо внимательно читать договор страхования, особенно те его части, которые написаны мелким шрифтом. В договоре могут присутствовать так называемые подводные камни, касающиеся факта наступления страхового случая и выплаты страхового возмещения. Так, следует узнать, будет ли покрывать страховка бессимптомные случаи заражения или только обстоятельства, когда требуется серьезное лечение. Важный момент — каким образом должно подтверждаться возникновение страхового случая, поскольку диагностировать коронавирус без специального тестирования невозможно, и что делать, если клиническая картина заболевания налицо, а тест его не подтверждает и врач в больничном листе отмечает диагноз «острое респираторное заболевание».

Указанные выше минусы страхования от COVID-19 привели к тому, что, по данным агентства «РосБизнес-Консалтинг» (РБК), объем взносов, полученных страховщиками от продажи специальных полисов для страховой защиты при заражении коронавирусом, оказался символическим. Сборы по подобным продуктам не более 10 % (в зависимости от компании) от общего объема поступлений на страхование жизни и здоровья [3].

Сколько же отечественные страховщики заработали на защите от коронавируса?

1. СК «Альфа Страхование», которая одной из первых на рынке предложила программу «Коронавирус.нет», заработала на ней более 200 млн руб. Для сравнения: в первом квартале сборы компании по полисам страхования жизни и страхования от несчастных случаев составили 9,3 млрд руб.

2. Ингосстрах застраховал по программе защиты от коронавируса более семи тысяч россиян. Объем взносов по продукту «СтопКоронавирус» незначителен в общем страховом портфеле и составляет менее 1 % от совокупных сборов компании. Примерно 96 % оформленных договоров пришлось на программу для взрослых и 4 % — на детей. С учетом стоимости полисов на сайте компании (4 тыс. руб. — для детей и 6,31 тыс. руб. — для взрослых) сборы Ингосстраха по этому виду страхования составили около 43,5 млн руб.

3. Сборы группы «Согласие» от продажи так называемых коронавирусных страховок были сравнительно небольшими — около 19 млн руб. Таким образом, можно заключить, что взносы по данному продукту вряд ли составили значительную долю в страховом портфеле. Скорее, наоборот, сборы фактически незаметны в структуре портфеля, данный вид страхования не оправдал ожиданий аналитиков компании.

4. СК «Сбербанк страхование» не предлагала специальную страховку от коронавируса, но при этом включила риск заражения инфекцией в новую программу «Сбереги себя». В общем объеме поступлений доля указанного страхового продукта пока незначительная — не более 10 % от сборов по страхованию от несчастных случаев.

По данным на конец августа 2020 г., число подтвержденных случаев заражения коронавирусом в России составляло 980,4 тыс. чел. С начала пандемии от COVID-19 скончались почти 17 тыс. россиян. Но если в начале мая 2020 г. количество новых случаев заражений стабильно превышало 10 тыс. человек в сутки, то затем оно пошло на спад и в конце августа держалось на уровне около 5 тыс. инфицированных.

Именно на конец апреля — начало мая пришлось наибольшее количество продаж полисов страхования от коронавируса. В эти дни наблюдался большой спрос, заключалось максимальное количество договоров, а потом интерес резко снизился, и сейчас фактически отсутствует. Пик спроса на продукт прошел, но потребность в программе еще есть. Интерес к страховкам от коронавируса упал из-за улучшения статистики: число новых случаев заражения сокращается, а количество выздоровлений постоянно растет.

По мнению некоторых аналитиков, специализированные продукты страховщиков не получили широкого спроса из-за своего разнообразия. У каждой компании свой набор рисков, свои исключения и оговорки, свои сроки вступления полиса в силу и т. п. Таким образом, обычному страхователю достаточно сложно разобраться в таком многообразии и трудно понять, какой именно страховой продукт он покупает и в каком случае он получит выплату, а когда его заболевание попадет в ряд исключений.

Предложения страховщиков зачастую не соответствовали ожиданиям клиентов. При этом государство взяло на себя ряд обязательств: лечение россиян с симптомами COVID-19 в рамках обязательного медицинского страхования (ОМС), госпитализацию их в клиники, специально построенные для инфицированных коронавирусом. Стоимость лечения в рамках добровольного страхования от COVID-19 оказалась не настолько важной по сравнению с инфраструктурной составляющей, которую сложно обеспечить в большинстве страхования на добровольной основе.

Клиенты из группы риска, которые были наиболее заинтересованы в продукте, оказались отрезанными от указанных страховок. Страховщики при заключении договора установили ограничения по возрасту, профессиональной деятельности (например, медработники), наличию хронических заболеваний, фактам заграничных поездок в государства — потенциально являющиеся очагами коронавируса. Не стоит сбрасывать со счетов и такие факторы, как недоверие к страховым компаниям из-за отказов в выплатах и отсутствие материальной возможности большинства населения вследствие значительного падения доходов.

В июне 2020 г. Генеральная прокуратура Российской Федерации выявила случаи недобросовестной продажи страховок от заражения коронавирусом. Так, одна из страховых компаний заключила более 12 тыс. договоров, которые предусматривали выплаты в случае смерти или болезни застрахованного лица, вызванной коронавирусом. При этом внутренние положения указанной компании не предусматривали выплату компенсаций по таким причинам [3]. ЦБ Российской Федерации в информационном письме предупредил страховщиков о недопустимости подобных случаев.

Центробанк проверил, как работают страховки от коронавируса, и обнаружил, что нередко правила страхования дают возможность отказать заболевшему страхователю в выплате возмещения либо задержать эту выплату при наличии форс-мажорных обстоятельств, к которым в том числе относятся эпидемия или пандемия.

При анализе страховок ЦБ выявил, что в некоторых случаях договор содержит взаимоисключающие положения при форс-мажорных обстоятельствах, из-за которых клиенту могут отказать в выплате либо увеличить отсрочку по компенсации. А эпидемия как раз и относится к форс-мажорным обстоятельствам, что дает право страховщикам не покрывать риски по полисам. Но ни в самом договоре, ни в правилах страхования не сказано о том, что в случае заражения коронавирусом условия форс-мажора исключаются.

В такой ситуации ЦБ Российской Федерации видит существенные потребительские риски при приобретении продуктов страхования от коронавируса, а именно возможность отказа страховщиков выплачивать страховое возмещение при наступлении страхового случая либо увеличение срока выплаты возмещения на основании правил страхования, содержащих взаимоисключающие положения. Регулятор предупредил страховщиков о недопустимости подобных практик и отметил, что полисы не должны содержать двусмысленные условия, позволяющие отказать гражданам в выплатах.

Отдельно хотелось бы остановиться на государственном страховании медицинских работников от коронавируса, так как они оказались за бортом возможности заключения договоров добровольного страхования. Тысячи врачей во всем мире заразились коронавирусом, число умерших медработников постоянно увеличивается. В Беларуси зафиксировано более 300 случаев инфицирования врачей, в Казахстане — более 370 случаев заражения медработников, в Украине — более 530. В России сотни медиков с начала эпидемии оказались инфицированы COVID-19. Число случаев заражения медперсонала постоянно растет [4].

Решение о страховании жизни и здоровья медиков принимается как на государственном, так и на региональном уровне. Согласно вступившему в силу 6 мая 2020 г. Указу Президента Российской Федерации, установлены размеры единовременных страховых выплат медицинскому персоналу, который пострадал из-за коронавируса при выполнении служебных обязанно-

стей. Если медицинский работник во время работы заразится COVID-19 и умрет в результате инфицирования, то его семье полагается единовременная страховая выплата в размере 2,72 млн руб. Указанная сумма делится на всех выгодоприобретателей и выплачивается им в равных долях.

Если медицинский работник в результате выполнения служебных обязанностей заразился коронавирусом и полностью утратил трудоспособность из-за осложнений, вызванных COVID-19, то размер страховой выплаты будет зависеть от установленной группы инвалидности: инвалидам I группы положена единовременная выплата 2,06 млн руб.; инвалидам II группы — 1,37 млн руб.; инвалидам III группы — 688 тыс. руб. Если медицинский работник заразился коронавирусом при выполнении служебных обязанностей и временно утратил трудоспособность, то ему полагается страховая выплата в размере 68 тыс. руб. Действие нового указа распространяется на врачей, персонал медицинских учреждений, водителей автомобилей скорой помощи, которые работают с пациентами, зараженными COVID-19, или пациентами, у которых подозревается наличие коронавируса.

Если с государственным страхованием от COVID-19 все более-менее ясно, то возникает вопрос: есть ли перспективы у добровольного страхования от коронавируса.

С одной стороны, страховщики удовлетворили временный интерес клиентов, поставив страховой продукт «на полку», — в будущем полисы от коронавируса вряд ли станут драйверами продаж. С другой стороны, вполне возможны вторая, третья и так далее волны пандемии.

При этом защита от рисков, связанных с COVID-19, найдет свое отражение в будущих страховых продуктах. Возможно как появление новых полисов от коронавируса, так и совершенствование старых программ. Эти риски будут зафиксированы либо как дополнение к стандартным рискам при страховании жизни и здо-

ровья, либо как более четко прописанные в исключениях. Вряд ли в будущем после спада эпидемии будут актуальны страховые полисы от коронавируса в чистом виде, хотя создание новых продуктов страхования, в том числе от широкого спектра вирусных заболеваний, вполне реально.

Таким образом, воспринимать страховку от коронавируса как панацею неверно, ведь вирус мутирует и может уступить место другому, который под действие конкретного полиса уже не попадет. Страховать от одного заболевания нецелесообразно. Болезнь, вызванная коронавирусом, у многих проходит в легкой, бессимптомной форме, тогда как согласно статистике 70 % смертности приходится на инсульты, инфаркты и онкологию. Это более опасные заболевания, к тому же требующие длительной реабилитации. Страховать необходимо от риска любых болезней, а не одной конкретной. Такую страховую защиту уже много лет обеспечивает страхование жизни и здоровья.

Литература

1. Почему в Беларуси не принимают жестких мер в борьбе с коронавирусом [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.dw.com/ru/почему-в-беларуси-не-принимают-жестких-мер-в-борьбе-с-коронавирусом/a-52953465>. — Дата доступа: 25.08.2020.
2. Аузан, А. А. Экономика во время пандемии и после нее / А. А. Аузан // Население и экономика. — 2020. — № 4(2). — С. 4—12.
3. Страховщики сочли незначительными доходы от «коронавирусных» полисов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/05/07/2020/5eff63309a79474e4ddeff44>. — Дата доступа: 28.08.2020.
4. Страхование врачей и медицинских работников от коронавируса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.insure.travel/ru/health/coronavirus/doctors>. — Дата доступа: 28.08.2020.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА И МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ СТРАХОВЫМИ КОМПАНИЯМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ТРУТНЕВА СВЕТЛАНА,

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный университет

(г. Санкт-Петербург, Россия)

В статье рассматриваются этапы внедрения международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности в систему учета российских страховых компаний как пути решения проблемы несоответствия национальных и международных практик ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Анализируются последствия легализации регулятором международных стандартов и практик на национальном рынке, что, в свою очередь, позволит российским страховым компаниям быть сопоставимыми с европейскими компаниями и иметь возможность конкурировать на международном страховом рынке.

The article discusses the stages of introducing international accounting and financial reporting standards into the accounting system of Russian insurance companies, as methods for solving the problem of inconsistency between national and international accounting practices and financial reporting. The authors also consider the consequences of the regulator's legalization of international standards and practices on the national market, which in turn will allow Russian insurance companies to be comparable with European companies and be able to compete in the international insurance market.

Введение

Устойчивое развитие конкурентоспособного страхового рынка в Российской Федерации является одним из приоритетов для Банка России. Стоит отметить, что мегарегулятор финансового рынка в лице Центрального банка предпринимает значительные шаги не только для развития национального рынка. Регулятор активно легализует международные стандарты и практики на национальном рынке, что позволит российским страховым компаниям быть сопоставимыми с европейскими компаниями и иметь возможность конкурировать на международном страховом рынке. Динамичное внедрение международных стандартов и новых инструментов управления страховыми компаниями обусловило актуальность данной работы.

Одним из наиболее важных на данный момент изменений в рамках политики применения международных методов является внедрение риск-ориентированного подхода в методы управления страховыми компаниями. Риск-ориентированный подход — это адаптированные для российского рынка европейские стандар-

ты платежеспособности Solvency II. С целью введения абсолютно новых для российского рынка европейских методов регулятор провел комплекс серьезных мероприятий по реформированию системы учета страховых операций и сближению национальных и международных стандартов ведения учета и составления финансовой отчетности.

Работа по сближению велась более 25 лет, ведь проблема несоответствия национальной и международной систем учета была выявлена еще в 1989 г. После определения этой проблемы регулирующими органами страхового сектора были предприняты шаги на снижение несоответствия европейских и национальных стандартов, изучение которых позволило выделить условно этапы внедрения международных стандартов (табл. 1).

Далее рассмотрим этапы решения проблемы несоответствия международных и национальных стандартов подробнее.

1. Выявление проблемы несоответствия. Как один из методов выхода европейских стран из экономического кризиса 1929—1933 гг., европейские компании начали разработку единых стандартов бухгалтерского

**Этапы внедрения международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности
в национальную систему**

Этап	Год	Описание этапа
1	1989	Выявление проблемы несоответствия международных и национальных методов учета
2	1992	Начало реформирования системы учета. «Программа перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики»
3	2004	Переломный момент. «Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу»
4	2012	Внедрение международных стандартов финансовой отчетности (МФСО). Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности»
5	2015	Внедрение отраслевых стандартов бухгалтерского учета (ОСБУ) и единого плана счетов (ЕПС) для некредитного сегмента финансового рынка.

Источник: разработка автора

учета и финансовой отчетности, которые позволили бы информации о хозяйственной деятельности различных компаний в разных странах стать сопоставимой и пригодной в деловом обращении. Впоследствии данные стандарты получили название — Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Европейские компании до настоящего времени используют эти стандарты в работе. В США (параллельно с Европой) также началась разработка собственных стандартов бухгалтерского учета — ГААП США. Данные стандарты американские компании применяют и сегодня.

Переход СССР от плановой экономики к рыночной стал предпосылкой для реформирования регулирования бухгалтерского учета и методов составления финансовой отчетности в России. В Москве в июне 1989 г. на семинаре по проблемам учета на совместных предприятиях, проводившемся Центром ООН по транснациональным корпорациям и Торгово-промышленной палатой СССР, были выявлены основные несоответствия российской и международной практики учета. Именно это и стало толчком к началу реформирования системы бухгалтерского учета. Поскольку в мире на тот момент существовало две международные системы бухгалтерского учета (МСФО в Европе и ГААП в США), основой и двигателем реформы по внедрению международных стандартов в национальную практику учета были выбраны МСФО [9].

2. Начало реформирования. Официальным началом процесса реформирования учета следует считать государственную Программу перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики, утвержденную Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 23 октября 1992 г. № 3708-1 [6]. Данным документом на государственном уровне была закреплена программа повышения роли учета и отчетности в решении задач совершенствования государственного регулиро-

вания экономических процессов [12]. Основной целью программы стало создание условий для повышения эффективности государственного регулирования на основе объективной и достоверной оценки состояния и возможностей сфер экономики, прогнозирования их развития и оценки последствий управленческих решений, в том числе за счет расширения отражения в системе статистических показателей различных аспектов социально-экономических процессов в соответствии с международной практикой [11].

Данный документ на правительственном уровне утвердил методы повышения технических и кадровых ресурсов, необходимых для внедрения международных стандартов в национальную систему учета и статистики.

3. Внедрение концепции развития на среднесрочную перспективу. Следующим шагом по пути внедрения международных стандартов в национальную практику стала Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренная приказом Минфина № 180 от 1 июля 2004 г. [9].

Концепция обозначила направления развития бухгалтерского учета, реализация которых позволила бы безболезненно ввести международные стандарты в учет национальных компаний. Среди всех направлений концепции развития бухучета на среднесрочную перспективу можно выделить следующие:

1) улучшение качества информации, формируемой в учете и отчетности. Согласно данному направлению, организации должны составлять индивидуальную отчетность по национальным стандартам, которые базируются на МСФО, а консолидированная отчетность должна быть подготовлена в соответствии с международными учетными стандартами;

2) создание инфраструктуры применения МСФО. Для реализации данного направления в России необходимо законодательно ввести и одобрить международные стандарты. Для этого в первую очередь

высококвалифицированные переводчики и профессионалы бухгалтерского учета должны перевести стандарты на русский язык. Также данный перевод необходимо в дальнейшем корректировать;

3) усилить контроль качества бухгалтерской отчетности. Для реализации данного направления необходимо создать институт аудита как формы независимой проверки бухгалтерской отчетности;

4) повышение квалификации специалистов, занятых ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом бухгалтерской отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности [13].

Концепция и направления развития бухгалтерского учета и отчетности определили дальнейшее развитие системы учета во всех компаниях на финансовом рынке. Последующие два этапа отражают успешную реализацию данной концепции.

Стоит отметить, что первые три этапа внедрения международных стандартов в национальную бухгалтерскую практику коснулись всего финансового рынка. В дальнейшем каждому его сегменту была присуща своя специфика перехода на МСФО. В работе имеет смысл остановиться на одном из сегментов финансового рынка — на страховом рынке.

4. Консолидированная отчетность. Одним из основополагающих положений Концепции среднесрочного развития системы учета было составление более прозрачной и достоверной консолидированной бухгалтерской отчетности согласно МСФО. В рамках осуществления данной концепции в 2010 г. был опубликован документ, который ввел законодательное требование о составлении такой отчетности: Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» [6]. Согласно этому закону все страховые компании долж-

ны помимо отчетности, составленной согласно российским стандартам бухгалтерского учета, предоставлять в надзорные органы отчетность, которая составлена по международным стандартам [16].

Для страховых компаний при этом особую важность представляет международный стандарт «Договоры страхования». Именно он определяет порядок отражения страховых операций. В соответствии с этим порядком существенный фактор при отражении в учете и отчетности страховых операций по договору — принятие решения о том, что заключенный договор является именно договором страхования, по которому страховщиком принимается значительный страховой риск [8].

5. Введение отраслевых стандартов бухгалтерского учета. Следующим этапом в сближении систем учета согласно МСФО и РСБУ стало введение в 2015 г. мегарегулятором финансового рынка отраслевых стандартов бухгалтерского учета (ОСБУ) и Единого плана счетов (ЕПС). Несмотря на то что ОСБУ были составлены еще в 2015 г., вступили в силу они только в 2017 г. Стандарты, вводимые Банком России, значительно меняют систему учета страховщиков. Предполагается максимальное приближение национальной системы учета к МСФО.

Данные стандарты завершают процесс реализации среднесрочной концепции, начатый с 2004 г., поскольку введенные стандарты являются национальными стандартами бухгалтерского учета, основанными на МСФО. Стоит также отметить, что новые стандарты ведения бухгалтерского учета значительно отличаются от методов ведения бухгалтерского учета согласно РСБУ, которые применялись национальными страховыми компаниями до 2017 г.

В результате сравнительного анализа двух систем (РСБУ и ОСБУ), можно сделать выводы о ключевых изменениях как по форме, так и по содержанию (табл. 2).

Таблица 2

Ключевые изменения, вносимые отраслевыми стандартами бухгалтерского учета

Изменения по форме*	Изменения по содержанию** (смысловые изменения в совершении операций)
<ul style="list-style-type: none"> • Двадцатизначное обозначение номера счета. Такая нумерация позволяет знаками счета предоставлять дополнительную информацию, в том числе информацию о валюте, виде страхования и пр.; • отсутствие субсчетов для учета операций в рамках одного счета. В новом плане счетов есть счета первого порядка (первые три цифры в двадцатизначном номере), а также счета второго порядка (следующие две цифры); • счетам присвоен статус только активных или пассивных. Таким образом, в новом плане счетов отсутствуют активно-пассивные счета, из-за чего в нем значительно возросло количество счетов; • расширено количество счетов для отражения страховой деятельности. Если в старом плане счетов существовал один счет для учета всех страховых резервов, то в новом плане счетов для каждого резерва открывается свой счет. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ведение учета в разрезе контрагентов и договоров страхования; • изменение порядка признания премии; • изменение структуры резервов страховой компании и др.

* Данные изменения носят структурный характер и направлены на сближение кредитных и некредитных организаций финансового сектора

** Данные изменения приближают учет по национальным стандартам к учету по МСФО [5]

Источник: разработка автора

Рассмотрев все этапы внедрения международных правил, можно заметить, что регулятор провел колоссальную работу по решению проблемы несоответствия международных и национальных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Реформировав систему учета страховых компаний, следующим логичным шагом является реорганизация системы и методов управления страховыми компаниями [3].

Эффективное решение задач требует использования таких методов оценки платежеспособности и финансовой стабильности страховой компании, которые позволили бы отметить негативные тенденции ее развития задолго до их проявления. На решение подобной задачи нацелен риск-ориентированный подход, как в реальном, так и в финансовом секторе экономики. Стоит отметить, что в Европе принципы оценки платежеспособности на основе риск-ориентированного подхода внедрены не только в методы управления страховыми компаниями (Solvency II) как основной сегмент некредитных финансовых организаций, но и в банки (Basel III) как основных игроков кредитного сектора. Таким образом, весь финансовый рынок Европейского союза как единое экономическое пространство, использует принципы, основанные на риск-ориентированном подходе. Российский финансовый рынок пошел по похожему пути развития [2].

В условиях макроэкономической нестабильности особое внимание как со стороны Банка России, так и со стороны потребителей страховых и финансовых услуг уделяется вопросу финансовой устойчивости и платежеспособности профессиональных участников финансового рынка. В связи с этим Центральный Банк как

мегарегулятор финансового рынка разработал и начал процесс внедрения принципов риск-ориентированного подхода на страховом рынке [1].

Все изменения, которые будут внесены в систему управления страховыми компаниями после вступления в силу исследуемого подхода, представлены в табл. 3. Отметим, что внедрение риск-ориентированного подхода предусматривается путем введения трех его составных частей (компонент), требующих изменения определенных текущих бизнес-процессов страховщика [10].

Рассматривая более подробно изменения, которые будут введены после вступления в силу риск-ориентированного подхода, можно сделать следующие выводы [10].

1. Количественные изменения, или Компонент 1 «Определение количественных требований к капиталу». Данный компонент раскрывает новые требования к капиталу, которые позволят повысить финансовую устойчивость страховых компаний:

1) риск-ориентированный подход разделяет собственные средства страховщика по-новому. Страховщику необходимо формировать три уровня собственных средств. В два первых уровня входят минимальные требования к капиталу (для выполнения обязательств страховой организации с вероятностью 85 %), требования к капиталу для обеспечения платежеспособности (для выполнения обязательств страховой организации с вероятностью 99,5 %). В третий уровень собственных средств входят новые правила формирования технических резервов;

2) новый способ формирования баланса страховой компании — оценка активов и обязательств по их справедливой (рыночной) стоимости;

Таблица 3

Компоненты риск-ориентированного подхода

Компонент	Пояснение	Текущий бизнес-процесс
Компонент 1 «Определение количественных требований к капиталу»	<ul style="list-style-type: none"> Требования в отношении подходов к оценке активов и обязательств; включение в расчет всех исчисляемых рисков, которым подвержена страховая организация; самостоятельное проведение страховыми организациями расчета собственных средств, минимальных требований к капиталу и требований к капиталу для обеспечения платежеспособности на основе выделенных рисков; формирование технических резервов 	Бизнес-процесс «Величина и расчет капитала и страховых резервов», бизнес-процесс «Величина и расчет капитала и страховых резервов»
Компонент 2 «Система корпоративного управления»	<ul style="list-style-type: none"> Постепенный переход к принципу осмотрительности (или принципу свободы инвестирования); необходимость решения методологических, технологических, нормативно-правовых и организационных вопросов, а также вопроса обеспечения профессиональными кадровыми ресурсами 	Бизнес-процесс «Правила инвестирования», бизнес-процесс «Требования к корпоративному управлению»
Компонент 3 «Требования к раскрытию информации и отчетности»	<ul style="list-style-type: none"> Расширение объема отчетной информации; Использование формата XBRL 	Бизнес-процесс «Требование к учету и отчетности»

Источник: разработка автора

3) самостоятельное проведение страховыми организациями расчета собственных средств, минимальных требований к капиталу и требований к капиталу для обеспечения платежеспособности на основе выделенных рисков для последующего представления информации в Банк России.

2. Качественные изменения, или Компонент 2 «Система корпоративного управления». Данный компонент описывает вводимые изменения в методах управления страховщиками:

1) представляет собой более целостный подход к системе внутреннего контроля, фокусируясь на процессах и процедурах, используемых страховой компанией для управления риском и обеспечения платежеспособности;

2) четко определенные, прозрачные, последовательные области ответственности, надлежащее разграничение обязанностей и формально зафиксированная политика (пересмотр политики не реже одного раза в год при условии предварительного утверждения органа управления);

3) инвестиционное правило осмотрительного подхода.

3. Изменения во внешней отчетности, или Компонент 3 «Требования к раскрытию информации и отчетности». Данный компонент описывает изменения, которые необходимо ввести страховщикам в методы составления финансовой отчетности: внедрение риск-ориентированного подхода предполагает введение новых форм отчетности: Отчета о платежеспособности и финансовом положении (SFCR), Регулярного отчета для органа надзора (RSR), Формы количественной отчетности (QRT), Отчета по результатам собственной оценки риска и платежеспособности (ORSA), других форм отчетности.

Выводы

Данное исследование имеет большое значение, поскольку внедрение новых национальных стандартов ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности является большим и важным шагом на пути конвергенции национальной и международной практик ведения системы учета. Проблема несоответствия национальной и международной систем учета была выявлена еще в 1989 г. Впоследствии основным этапом, который определил дальнейшее развитие бухгалтерского учета и финансовой отчетности в России, стала Концепция Минфина 2004 г., согласно которой в 2010 г. были введены международные стандарты как метод составления консолидированной отчетности, в 2015 г. — отраслевые стандарты как национальные стандарты, основанные на МСФО.

Стоит отметить, что наиболее важным шагом по пути конвергенции систем учета можно назвать составление концепции внедрения риск-ориентированного подхода в систему управления страховыми компаниями.

По своей сути риск-ориентированный подход — это адаптированные на национальный рынок европейские стандарты платежеспособности (Solvency II). Данные стандарты вводят значительные изменения в систему учета страховщиков (внедрение новых требований к капиталу), изменения в систему корпоративного управления (ввод новых принципов управления страховыми компаниями) и изменения в требования к финансовой и бухгалтерской отчетности.

Согласно риск-ориентированному подходу страховщику необходимо разделять взятые на себя риски в соответствии с требованиями рынка и регулятора, уделять особое внимание своей платежеспособности (при помощи новых требований к капиталу).

Все изменения направлены на повышение финансовой устойчивости, надежности и эффективности деятельности страховых организаций, повышение доверия к страховой индустрии, в том числе посредством обеспечения более эффективной защиты интересов страхователей, застрахованных лиц и выгодоприобретателей вследствие снижения риска неплатежеспособности страховых организаций и повышения финансовой стабильности страхового сектора, обеспечение сопоставимости российского страхового законодательства с международно признанными принципами и правилами регулирования и надзора в отношении страховых организаций.

Литература

1. Антюшина, В. В. Европейские стандарты платежеспособности для страховых компаний Solvency II в ЕС и РФ на современном этапе / В. В. Антюшина // Молодой ученый. — 2019. — № 3. — С. 145—149. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/241/55837/>.
2. Барабанова, В. В. Международный опыт оценки платежеспособности страховых компаний: дис. ... канд. экон. наук / В. В. Барабанова; МГИМО. М., 2019.
3. Белозеров, С. А. Тестирование российского страхового рынка на наличие конвергенции / С. А. Белозеров, Ж. В. Писаренко // Экономика региона. — 2014. — № 3. — С. 198—208.
4. Брызгалов, Д. В. Влияние требований Solvency 2 на страховой рынок Российской Федерации / Д. В. Брызгалов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2015. — № 13 (247). — С. 21—28.
5. Брызгалов, Д. В. Особенности перехода страховых компаний на новый план счетов и отраслевые стандарты бухгалтерского учета / Д. В. Брызгалов // Междунар. бухгалт. учет. — 2015. — № 26(368).
6. Генералова, Н. В. МСФО в России: применение, влияние на национальный учет [Электронный ресурс] / Н. В. Генералова, С. В. Модеров // КФО. — 2011. — № 3. — Режим доступа: <https://finotchet.ru/articles/751/>.
7. Калайда, С. А. Регулирование финансовых аспектов деятельности страховщика на современном этапе /

С. А. Калайда // Страховое дело. — 2017. — № 12 (297). — С. 17—25.

8. Каячев, Г. Ф. Переход на международные стандарты финансовой отчетности в российской практике / Г. Ф. Каячев, Е. А. Аземина // Вестн. Том. ун-та. Экономика. — 2016. — № 2 (34). — С. 115—126.

9. Концепция внедрения риск-ориентированного подхода к регулированию страхового сектора в Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.cbr.ru/content/document/file/16975/concept_of_implementation.pdf.

10. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016—2018 годов : утв. распоряжением Правительства Рос. Федерации, 22 июля 2013 г., № 1293-р.

11. О государственной программе перехода РФ на принятую в международной практике систему учета

и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики : постановление Верховного Совета Рос. Федерации, 23 окт. 1992 г., № 3708-1.

12. Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу : приказ Минфина Рос. Федерации, 1 июля 2004 г., № 180.

13. Стратегия развития страховой отрасли Российской Федерации на 2019—2021 годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ins-union.ru/assets/files/2018/strategy_19_21.pdf.

14. Об организации страхового дела в Российской Федерации : Федер. закон от 27.11.1992, № 4015-1 (ред. от 04.11.2014).

15. О консолидированной финансовой отчетности : Федер. закон от 27.07.2010, № 208-ФЗ.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATUS OF THE INSURANCE COMPANY

SHURPENKOVA RUSLANA KAZYMYRIVNA,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting Technologies and Taxation,
University of Banking
(Lviv, Ukraine)

SARAKHMAN OKSANA MYKOLAYIVNA,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting Technologies and Taxation,
University of Banking
(Lviv, Ukraine)

The topical problem of the analysis of a financial condition of the insurer is considered, the basic criteria of maintenance of stable activity are opened. The essence of the financial condition of the insurance company is determined, as well as the main indicators of the assessment of the financial condition of the insurance company are given.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

ШУРПЕНКОВА РУСЛАНА КАЗИМИРОВНА,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учетных технологий и налогообложения,
Университет банковского дела
(г. Львов, Украина)

САРАХМАН ОКСАНА НИКОЛАЕВНА,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учетных технологий и налогообложения,
Университет банковского дела
(г. Львов, Украина)

Рассмотрена актуальная проблема анализа финансового состояния страховщика, раскрыты основные критерии обеспечения стабильной деятельности. Определена сущность финансового состояния страховой компании, а также приведены основные показатели оценки финансового состояния страховой компании.

In modern market conditions, the requirements for financial security of the insurance company are increasing. Therefore, the priority is not only the accounting of cash flows of the company, but also a comprehensive study of its financial condition and financial stability. The financial stability of the insurer is one of the most important characteristics of the insurance company's behavior in relation to external and internal changes. The insurance process involves the management of funds that are at the entrance and exit and are temporarily delayed in the insurance company and paid by it in advance. However, the insurer's accounts must have its own resources, which are profitable and ensure the viability of the company.

The main purpose of the analysis in insurance is to assess the financial condition of the insurance organization and the results of its financial and economic activities. By detailing, you can define the following goals:

- determination of the actual financial condition of the insurance organization;

- identification of factors influencing the financial situation in the insurance company;
- determining the degree of influence on the financial condition of the insurance organization of various factors;
- control over the stability of financial indicators.

The study of the financial condition of both enterprises and insurance companies was carried out by such scientists as M. Yu. Averina, M. D. Bilyk, I. V. Guzhavina, E. I. Davydov, O. G. Denisyuk, O. A. Zemlyacheva, O. A. Klepikova, V. O. Kravchenko, Ya. S. Lyarina, Yu. Yu. Moroz, S. V. Mocherny, T. P. Nikolaeva, O. V. Pavlovskaya, G. V. Savitskaya, O. A. Ustenko, V. O. Fastunova, Yu. S. Tsal-Tsalko, A. M. Tsugunyan, O. V. Shevchuk, S. I. Yuri and others.

The financial analysis of an insurance company is, first of all, an analysis of its financial condition, an assessment of its reliability. The most important characteristic of financial and economic activity of any enterprise is financial stability. If the company is financially stable, it is solvent and has

advantages in attracting investments, partners, clients [1, p. 118].

The analysis of the financial condition of insurance companies is based on the analysis of their financial statements. Based on the information contained in the reports, you can calculate a significant number of absolute and relative indicators of the financial condition of the insurance company [2, p. 85—86].

The peculiarity of the insurer's activity determines the originality of the insurance process, at the entrance and exit of which there is money, which is only temporarily delayed by the insurer and which is paid by the insured in advance.

This feature requires certain guarantees regarding the ability of the insurer to be liable for its obligations to policyholders.

One of the guarantees is the financial reliability of the insurer, which is related to its tariff, financial, investment and reinsurance policy.

Financial reliability characterizes the insurer's ability to meet its insurance obligations under insurance and reinsurance contracts.

Signs of financial reliability of insurance companies are the availability of financial resources for development as a market player (financial reliability) and solvency.

The financial reliability of insurance companies is ensured by the following factors:

- 1) the amount of own funds;
- 2) balanced insurance portfolio;
- 3) insurance tariff rates;
- 4) the amount of insurance reserves, adequate to the amount of commitments;
- 5) placement of insurance reserves;
- 6) reinsurance.

The insurer's solvency is the insurer's ability to meet its obligations. The insurer's liabilities consist of two groups:

1) external liabilities, ie liabilities to policyholders, financial institutions, reinsurers, the budget;

2) internal obligations are obligations to founders, representative offices and branches, employees.

The financial condition of the insurance company as a complex concept that is a consequence of the interaction of all elements of the system of financial relations of the company is determined by a set of economic factors and characterized by a system of indicators that reflect the availability, location and use of financial resources.

Therefore, the financial condition of the company is understood as its ability to finance its activities. Optimization of the financial condition is one of the conditions for the successful development of the company in the future, and the deterioration of the financial condition indicates the threat of its possible bankruptcy.

Analysis of the activities of insurance companies can be defined as a thorough study of the activities of both individual insurers and their totality in competitive environment aimed at functional support of insurance management. A wide range of users is interested in a thorough and objective analytical work, but the initial demand for such information is created by the insurance companies themselves in the person of their managers and owners.

Depending on the subject and objectives of financial analysis, there are external and internal analysis.

External analysis is performed by external entities, including regulatory authorities. Internal analysis is performed by the insurer for its own needs and on the basis of independently developed indicators and criteria. External analysis is based on accounting data prepared by the insurer.

Internal analysis, in contrast to external, additionally uses accounting and management data and is more accurate and efficient in terms of identifying factors that affect the financial condition and potential of the insurer. In addition, internal analysis allows you to take into account the specifics of the activity, use specially prepared data and focus on the most important indicators. An important step in analyzing the financial condition of insurance companies is to assess the overall changes and check trends toward growth or decline in absolute performance. *The first group* consists of general absolute indicators based on the volume of activity. The value of absolute indicators is used to assess the scale of activity and determine the company's position in the insurance market. The dynamics of these indicators makes it possible to monitor development trends, changes over time.

Figure 1 shows the 19 most important general indicators, of which 10 correspond to financial activities and 9 — insurance.

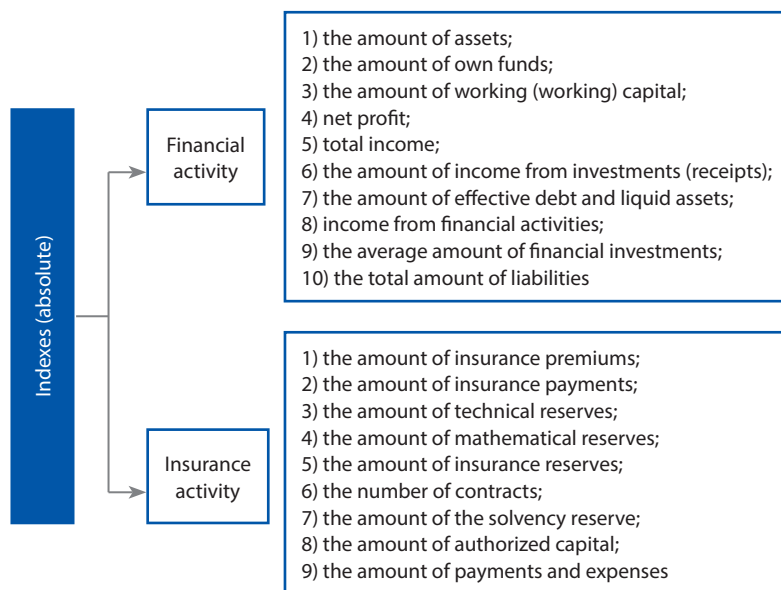


Figure 1. Absolute indicators for assessing the performance of insurance companies on financial results

Note: developed by the authors

Based on a comprehensive assessment of insurance indicators, it is necessary to assess the financial condition of the insurer on the total amount of payments and payments paid by the statutory fund, the amount of insurance reserves. This approach actually coincides with the information published by the League of Insurance Organizations of Ukraine. Then you can rank insurance companies in absolute terms. These indicators allow to form the first criteria that determine the quality of the financial condition of the insurer. Thus, the assessment of the set of listed indicators makes it possible to determine how efficiently the insurer's resources are used, whether he receives a profit and what income is received from investments. The comparative analysis of insurers on the first group gives the chance to carry out a rating on the basic components of activity of insurance companies. It should be emphasized that all indicators of the financial condition of the insurer are interrelated and interdependent. Therefore, it is not possible to assess the real situation on the basis of using only absolute indicators. This requires an analysis of a set of relative most common indicators. Relative indicators play an important role in modern conditions for the analysis of financial stability. They are more common because they make it possible to correlate objects in a way that cannot be done in absolute terms. Relative indicators help to solve the problem of determining financial stability on the basis of financial statements.

Group 2 — Solvency ratios. One of the defining characteristics of the financial condition of any enterprise and, in particular, the insurance company, is its solvency.

Solvency is determined by the ability of an enterprise to repay its liabilities. An insurance company is considered to be solvent if its total assets exceed its long-term and short-term liabilities. To describe the state of the subject from the standpoint of reliability, we use analytical indicators that characterize the solvency of the insurer, the dynamics and structure of its own funds, capital adequacy, own funds liabilities of the insurer, liquidity of assets.

To assess the financial and property status requires information that can be obtained from the balance sheet, which contains information about assets, liabilities and equity of the enterprise [3, p. 167—172]. The balance sheet of the insurer can be considered liquid, and the insurance company itself solvent, if when comparing grouped assets and liabilities it turns out that the assets are sufficient to cover liabilities the insurer. If there are not enough assets, the insurer is considered insolvent. That is why we have subdivided the insurer's assets depending on the degree of liquidity, ie the speed of their conversion in to cash. This division makes it possible to propose an integrated liquidity ratio (or integrated solvency) for both financial activities for financial results, and for insurance activity. Deserves for note that liquidity is a prerequisite for a more general characteristic of solvency and is the insurer's ability to sell assets quickly and raise money to pay its obligations. That is, the liquidity of the balance sheet involves the use of funds only from internal sources. The unsatisfactory state of liquidity of the insurer will be evidenced by the fact that its need for funds exceeds their actual income. Liquidity analysis is performed by comparing the amount of current liabilities with the availability of liquid funds. Among other indicators used in our study, a special place is occupied by coefficients that show how independent the insurer is from external sources of funding — the coefficient of general autonomy and the coefficient of insurance autonomy. As a rule, lenders prefer insurance companies with greater financial autonomy, as they are more likely to repay debts at their own expense. The larger the share of equity, the greater the insurer's ability to overcome adverse situations of financial security of insurance activities.

Given the specifics of insurance companies, it is advisable to divide the solvency ratios into those related to the overall financial results, and those that correspond to the solvency in the field of insurance (Fig. 2).

In general, the structure of the balance sheet can be considered satisfactory when there is a relative balance

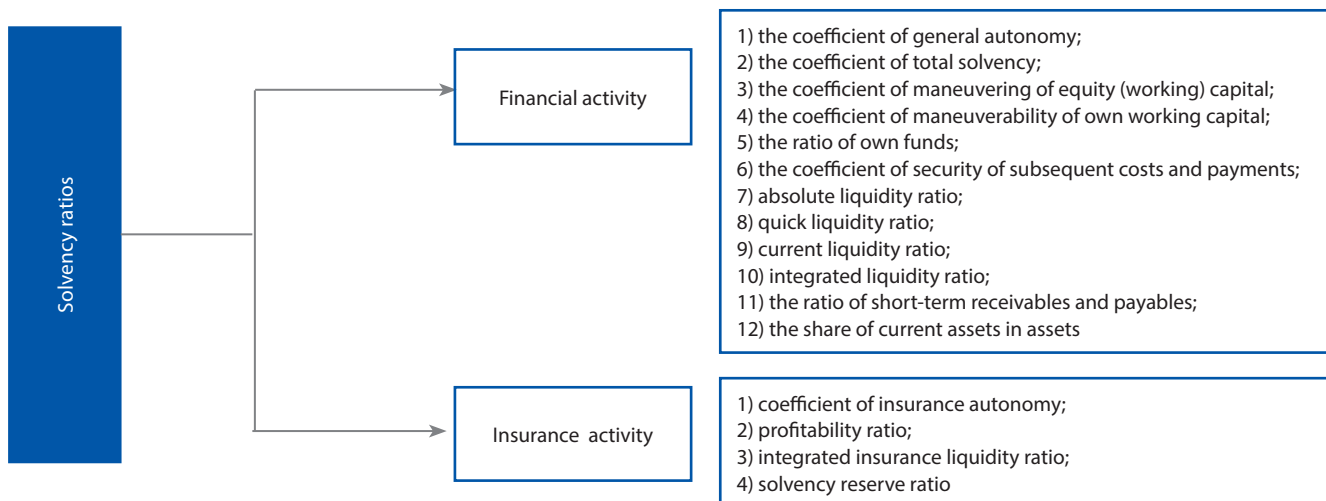


Figure 2. Solvency ratios to assess the performance of insurance companies

Note: developed by the authors

between the amount of accounts payable and receivable. Note that the solvency ratios have some drawbacks. First, they are static because they are calculated on the basis of balance sheet figures as of a specific date. This means that in fact they are instantaneous. Therefore, there is a need to analyze their dynamics over several periods. Secondly, there is a risk of overstatement of liquidity ratios due to the inclusion in current assets of those with a high degree of risk. Given the limited resources, the insurer constantly has to choose the optimal ratio between available economic resources and volume of activity. The achievement of the result can be assessed from the standpoint of business activity of the insurer in the market of insurance services.

Group 3 — Business activity. Business activity covers almost all aspects of the insurer’s work. In order to avoid crises in financial activities and to ensure sustainable economic growth, it is necessary to develop the business activity of the insurance company, which minimizes the risk of failure in conditions of economic instability of the market environment and competition.

Indicators of business activity provide a multi-vector assessment of business activity, and they can be used to summarize analytical conclusions. Most of the given financial indicators for this group are generally accepted indicators of financial and economic analysis. At the same time, to assess business activity directly in the field of

insurance, such indicators as the company’s service life in the market, the turnover ratio of insurance reserves, the effective term of formation of insurance reserves are proposed. Analysis and evaluation of business activity is carried out in quantitative and qualitative terms. We separate indicators of business activity in Fig. 3.

Group 4 — Financial stability. Financial stability is the ability to maintain or improve the financial and economic condition of the enterprise when factors change. Financial stability is assessed on the basis of the ratio of own and borrowed funds in the assets of the enterprise, ways of accumulating own funds due to economic activity, the ratio of long-term and short-term loans, sufficient provision of working capital from own sources [4]. From this point of view, the analysis of the stability of the financial condition requires the calculation not only of quantitative and qualitative indicators of the financial condition of the enterprise, but also to determine trends in their change. It is this dynamic that characterizes resilience as the ability not to worsen one’s condition. From these positions, the change in financial results is due to changes in income, profits of the insurance company, profitability and growth rates of own funds.

Analysis of the financial stability of insurance companies involves balancing the growth rate and adjusting the main financial results for the reporting period (for the year) and for the previous period.

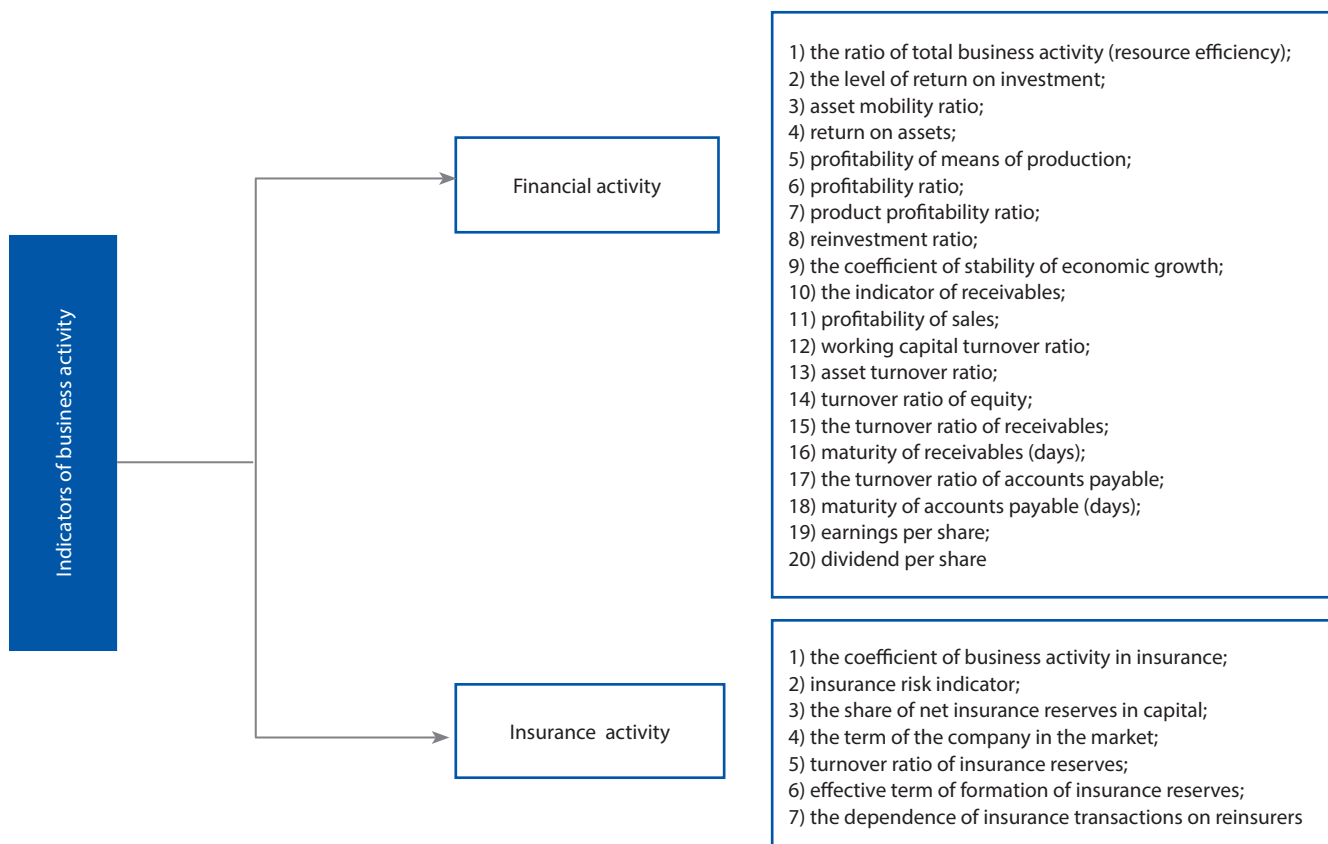


Figure 3. Indicators of business activity to assess the activities of insurance companies

Note: developed by the authors



Figure 4. Indicators of financial stability to assess the performance of insurance companies
Note: developed by the authors

As in previous groups, we distinguish indicators of financial stability that are not related to insurance activities and those that correspond to financial stability in the field of insurance (Fig. 4).

Thus, the application of the proposed system of financial stability indicators allows not only to perform the rating of insurers, but also to conduct targeted work on financial analysis of the insurer to form a rational balance sheet structure, find the main factors influencing financial results and develop measures to optimize growth and growth rates profit.

References

1. Шевчук, О. В. Управління фінансовими ресурсами страхових компаній / О. В. Шевчук, В. О. Фастунова //

Економічний вісник Донбасу. — 2010. — № 2 (20). — С. 116—126.

2. Кравченко, В. О. Розвиток методів аналізу платоспроможності страховика як складової фінансової безпеки страхової компанії / В. О. Кравченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2013. — № 1 (21). — С. 85—89.

3. Шурпенкова, Р. К. Баланс як основне джерело інформації для прийняття управлінських рішень / Р. К. Шурпенкова // Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК. — 2013. — № 20 (1). — С. 167—172.

4. Шурпенкова, Р. К. Організація і методика економічного аналізу : навч. посібник / Р. К. Шурпенкова, І. І. Демко. — Київ : УБС НБУ, 2011. — 287 с.

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ИНСТИТУТА ОТВЕТСТВЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПАНКОВ НИКОЛАЙ НИКОЛАЕВИЧ,

исследователь в области экономических наук,
преподаватель кафедры «менеджмент»,
Белорусский национальный технический университет
(г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена вопросам возникновения ответственности в банковской деятельности. Рассматриваются различные аспекты понятия «ответственность» и связанные с ним правоотношения. Особое внимание уделяется правовой природе ответственности в банковской деятельности. Автор отмечает, что Национальный банк не отвечает по обязательствам банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, за исключением случаев, когда Национальный банк принимает на себя такие обязательства. Автор приходит к выводу, что банк и небанковская кредитно-финансовая организация несет ответственность в соответствии с законодательством Республики Беларусь, однако с учетом определенных особенностей. Данное положение касается и материальной ответственности. В свою очередь, Национальный банк регулирует отношения, возникающие при объединении денежных средств и ценных бумаг в фонд банковского управления на основании договоров доверительно-го управления фондом банковского управления.

The article is devoted to the issues of liability in banking. The article discusses various aspects of the concept of «responsibility», as well as legal relations associated with this concept. The author pays special attention to the legal nature of liability in banking. The author notes that the National Bank is not liable for the obligations of banks and non-bank financial institutions, unless the National Bank assumes such obligations. The author concludes that the bank and the non-bank financial institution are responsible in accordance with the legislation of the Republic of Belarus, but taking into account certain features. This provision also applies to material liability. In turn, the National Bank regulates the relations arising from the combination of cash and securities into a bank management fund on the basis of trust management agreements with a bank management fund. Obligations of banks and non-bank financial institutions, unless the National Bank accepts such obligations.

Цель юридической ответственности — конкретное проявление общих целей права. В качестве таковых выступают закрепление, регулирование и охрана общественных отношений, которые и обуславливают существование регулятивной и охранительной функций права. Поскольку юридическая ответственность участвует в реализации охранительной функции, то ее цель в общей форме можно определить как охрану существующего строя и общественного порядка. Ответственность же, применяемая к конкретному правонарушителю, имеет (наряду с охраной общественных отношений) более узкую цель — наказание виновного. Кроме того, существуют и чисто правовые цели юридической ответственности, которые служат средством обеспечения нормального функционирования механизма правового регулирования путем реализации субъектами правоотношений субъективных прав и

юридических обязанностей и являются важнейшей гарантией законности.

Рассмотрим основные принципы юридической ответственности: законность, справедливость, неотвратимость наступления, целесообразность, индивидуализация наказания, ответственность за вину, недопустимость удвоения наказания.

Основной принцип банковской деятельности — разграничение ответственности между банками, небанковскими кредитно-финансовыми организациями и государством.

Юридическая ответственность — это мера правового принуждения за правонарушение, предусмотренное санкцией нарушенной нормы, применяемая к правонарушителю компетентным государственным органом или должностным лицом в надлежащем процессуально-правовом порядке.

В соответствии с различными видами правонарушений юридическая ответственность субъектов деятельности подразделяется на следующие виды: уголовно-правовая, административно-правовая, дисциплинарная и гражданско-правовая. В качестве особой разновидности юридической ответственности за причиненный вред в трудовом праве выделяется материальная ответственность.

Уголовная ответственность возникает в связи с совершением преступления и характеризуется наиболее жесткими мерами государственного воздействия (наказания): ограничение свободы, лишение свободы, исправительные работы, специальная конфискация имущества и др.

Административное правонарушение представляет собой противоправное виновное, а также характеризующееся иными признаками деяние (действие или бездействие), за которое установлена административная ответственность.

Гражданско-правовая ответственность — это ответственность физических и юридических лиц, наступающая вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения субъективной гражданско-правовой обязанности в случае причинения вреда имуществу или здоровью какого-либо лица, а также морального вреда.

В зависимости от основания возникновения выделяют следующие виды обязательств:

- договорные — ответственность, возникающая за нарушение договорного обязательства, т. е. ответственность должника перед кредитором за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства. Условия обоюдной ответственности предусмотрены соглашением сторон (в договоре) и не могут быть изменены в одностороннем порядке;
- внедоговорные — ответственность, возникающая из правонарушения и из неосновательного обогащения. Разновидность внедоговорной ответственности — ответственность за причинение морального вреда. В кредитном договоре может быть предусмотрена ответственность кредитополучателя за несвоевременную уплату процентов за пользование кредитом.

За противоправное, виновное неисполнение или ненадлежащее исполнение работником своих трудовых обязанностей (дисциплинарный проступок) устанавливается дисциплинарная ответственность.

Понятие «преступления в сфере банковской деятельности» включает группу деяний, как непосредственно посягающих на общественные отношения, возникающие в процессе деятельности банков, так и посягающих на общественные отношения в других сферах, но так или иначе причиняющих ущерб банкам и кредитным учреждениям.

В науке уголовного права остается дискуссионным вопрос о том, какие деяния относятся к преступлениям в сфере банковской деятельности. Несмотря на то что Уголовный кодекс Республики Беларусь (далее — УК)

не оперирует понятием «преступление в сфере банковской деятельности», многие ученые выделяют данные преступления в отдельную группу, хотя критерии для этого остаются неоднозначными, а иногда — спорными. УК Республики Беларусь выделяет особый раздел «Преступления против собственности и порядка осуществления экономической деятельности».

Непосредственным объектом преступления является установленный законом порядок, обеспечивающий нормальное существование экономической, в том числе и банковской, деятельности.

Банковской деятельностью могут заниматься лишь кредитные организации — юридические лица, основная цель которых — извлечение прибыли от осуществления банковских операций. Кредитные организации образуются на основе любой формы собственности как хозяйственное общество.

По мнению Р. О. Рогалева, к банковским преступлениям следует отнести составы ст. 235 УК — легализация (отмывание) денежных средств, полученных преступным путем. Однако данные преступления не являются банковскими в полном смысле, так как их совершение возможно и в других сферах деятельности.

По мнению О. С. Капиноса и С. Якоби, к банковским преступлениям можно отнести мошенничество. С этим тоже нельзя согласиться, потому как мошенничество посягает прежде всего на общественные отношения собственности, а не на общественные, связанные с нормальным функционированием банковской системы. Конечно, и те и другие общественные отношения в банковской системе взаимосвязаны, так как мошеннические действия наносят материальный ущерб банкам и банковским учреждениям, а следовательно, вкладчикам и собственникам кредитных организаций, тем не менее классифицировать мошенничество как банковское преступление недопустимо.

В настоящее время, несмотря на то что рост преступности наблюдается практически во всех секторах экономики, кредитно-финансовая сфера продолжает оставаться одной из наиболее криминогенных. Количество преступлений в этой сфере постоянно возрастает.

Несмотря на снижение в последние годы темпов роста преступлений в коммерческих банках (по сравнению с серединой 90-х гг. прошлого столетия), необходимо учитывать, что ущерб от них намного превышает ущерб, причиненный преступлениями в системе государственных банков.

Статья 255 УК предусматривает ответственность за умышленное разглашение коммерческой или банковской тайны без согласия ее владельца при отсутствии признаков преступления, предусмотренного ст. 254 УК, лицом, которому такая коммерческая или банковская тайна стала известна в связи с его профессиональной или служебной деятельностью, повлекшее причинение ущерба в крупном размере. Непосредственным объектом данного преступления является порядок обращения коммерческой или банковской тайны. Порядок

отнесения сведений к коммерческой или банковской тайне, перечень сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну, а также порядок оборота сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну, определяются специальным законодательством. Объективная сторона включает в себя три признака: действие — разглашение коммерческой или банковской тайны; последствие — ущерб в крупном размере; причиненную связь между действием и последствием [5].

Законом № 171-З конфискация имущества исключена из числа дополнительных наказаний за совершенные преступления. Прежде всего следует обратить внимание, что декриминализованы такие преступления, как:

- нарушение порядка открытия счетов за пределами Республики Беларусь;
- воспрепятствование законной предпринимательской деятельности.

Если сейчас для привлечения виновного лица к уголовной ответственности за совершение экономического преступления требуется, чтобы его действиями был причинен ущерб на сумму в двести пятьдесят и более раз (крупный размер) или тысячу и более раз (особо крупный размер), превышающую размер базовой величины, то с 19.07.2019 крупный размер — размер на сумму в тысячу и более раз, превышающий размер базовой величины, а особо крупный — в две тысячи раз соответственно. Другими словами, минимальный порог размера ущерба для преступлений гл. 25 УК увеличился в четыре раза (если иное не оговорено в примечаниях к конкретным статьям главы).

Незаконное пользование либо разглашение сведений, внесенных в реестр владельцев ценных бумаг, или информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности эмитента ценных бумаг влечет уголовную ответственность, только если это преступление совершено из корыстной заинтересованности и повлекло причинение ущерба в особо крупном размере (сейчас такие действия влекут повышенную ответственность по ч. 2 ст. 226-1 УК, которая исключена).

Статья 233 «Незаконная предпринимательская деятельность» в новой редакции именуется как «Предпринимательская деятельность, осуществляемая без специального разрешения (лицензии)», когда такое специальное разрешение (лицензия) обязательно, сопряженная с получением дохода в крупном размере. Сейчас уголовная ответственность предусматривается за предпринимательскую деятельность, которая в соответствии с законодательными актами является запрещенной либо осуществляется без регистрации в установленном законодательными актами порядке или без специального разрешения (лицензии).

Кроме того, за совершение преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 233 УК, будет снижен верхний предел наказания в виде лишения свободы с трех до двух лет.

Что касается полученного дохода, то его крупный размер и особо крупный размер будет исчисляться, как указано в примечании к гл. 25 УК. Не изменятся только исчисления размера дохода от предпринимательской деятельности, сопряженной с привлечением денежных средств, электронных денег или иного имущества граждан, который, как и ранее, признается полученным в крупном размере, если он в тысячу и более раз превышает размер базовой величины.

Претерпели изменения наименование и диспозиция ст. 237 УК «Выманивание кредита или субсидии». Статья будет именоваться как «Незаконное получение кредита или субсидии». Уголовно наказуемым является получение индивидуальным предпринимателем или должностным лицом юридического лица кредита или субсидии, совершенное с использованием заведомо ложных документов и сведений об обстоятельствах, имеющих существенное значение для получения кредита или субсидии, а равно не сообщением индивидуальным предпринимателем или должностным лицом юридического лица информации о возникновении обстоятельств, влекущих приостановление или прекращение (дополнено) кредитования или субсидирования, повлекшие причинение ущерба в крупном размере (теперь уголовная ответственность наступает за сам факт предоставления заведомо ложных документов и сведений). С 19.07.2019 условием наступления уголовной ответственности за совершение преступления, предусмотренного ст. 237 УК, выступает факт получения кредита или субсидии, повлекший причинение ущерба в крупном размере.

Также из диспозиции ч. 2 ст. 237 УК исключен такой квалифицирующий признак, как совершение преступления «с целью получения государственного целевого кредита».

Разглашение коммерческой тайны лицом, которому такая коммерческая или банковская тайна известна в связи с его профессиональной или служебной деятельностью, повлечет уголовную ответственность, только если это преступление совершено из корыстной заинтересованности (сейчас: разглашение коммерческой тайны из корыстной или иной личной заинтересованности, и влекло повышенную ответственность по ч. 2 ст. 255 УК, которая в новой редакции исключена).

Что касается наказания, то сейчас за совершение данного преступления из корыстной заинтересованности предусматривается наказание в виде штрафа или ограничения свободы на срок до четырех лет, или лишения свободы на срок до пяти лет. В новой редакции аналогичные действия, повлекшие при этом причинение ущерба в особо крупном размере, наказываются штрафом или лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, или арестом, или ограничением свободы на срок до трех лет, или лишением свободы на тот же

срок. В настоящее время конфискация имущества является дополнительным наказанием за совершение преступления, в новой редакции УК она исключена как из ч. 2 ст. 48 «Виды наказаний», так и из санкций статей Особенной части УК (в большинстве случаев она заменена штрафом).

При этом в новой редакции УК введена ст. 46-1 «Специальная конфискация», содержащая нормы, перешедшие из ст. 61 УК, которая будет исключена. Изменения коснулись только субъекта специальной конфискации: если ранее им выступал осужденный, то теперь — лицо, совершившее преступление, а также освобожденное от уголовной ответственности.

Все внесенные изменения свидетельствуют как о либерализации уголовного наказания в целом, поскольку исключено дополнительное наказание в виде конфискации имущества осужденных, так и о смягчении уголовной репрессии в отношении преступлений в сфере экономической деятельности, поскольку многие преступления этой категории полностью или частично декриминализованы, а за отдельные снижено наказание.

Административные правонарушения в сфере банковской деятельности имеют ряд особенностей в Республике Беларусь.

Во-первых, следует учитывать, что объектом данных правонарушений всегда выступают финансы.

Во-вторых, особенностью является наличие специального субъекта, подлежащего административной ответственности, — банка, небанковской кредитно-финансовой организации (далее — НКФО) и их должностных лиц. Вместе с тем не во всех административных составах банк, НКФО и их должностные лица будут выступать специальными субъектами ответственности, в общих составах административных правонарушений их ответственность будет рассматриваться как ответственность юридических и должностных лиц на общих основаниях.

В-третьих, необходимо отметить, что привлечение за правонарушения, совершенные в данной сфере, часто осложняется тем, что для выявления наличия или отсутствия оснований для привлечения субъектов к ответственности необходим анализ возникших до этого гражданских правоотношений.

В-четвертых, самой важной особенностью, по нашему мнению, является то, что основной перечень мер принуждения, применяемых к банкам и НКФО, предусмотрен не в Кодексе об административных правонарушениях Беларуси (далее — КоАП), что характерно для других правонарушений, а в иных нормативных актах, в частности в Банковском кодексе Республики Беларусь.

Ключевой момент: меры применяет Национальный банк Беларуси, и порядок их применения носит самостоятельный характер по отношению к административным процедурам, предусмотренным КоАП Беларуси [3]. Это относится, например, к порядку назначения

временной администрации по управлению кредитной организацией до отзыва лицензии, порядку самого отзыва лицензии и иным мерам.

В-пятых, исходя из законодательства обеих стран меры административного принуждения, применяемые к банкам, НКФО и их должностным лицам за совершенные правонарушения, следует обязательно учитывать и отграничивать от иных мер административного принуждения. В указанном случае к ним будут относиться административно-предупредительные меры (в данной сфере это различные надзорные проверки, направление рекомендаций и предписаний). Они применяются при определенных условиях и не связаны с совершением конкретного правонарушения, их цель — предотвращение и предупреждение правонарушений — меры административного пресечения, например приостановить действие или отозвать лицензию на осуществление банковской деятельности.

Следует также отметить более жесткий подход в законодательстве Беларуси, в отличие от законодательства Российской Федерации. К примеру, за неисполнение банком решения о приостановлении операций по счетам налогоплательщика КоАП Российской Федерации предусматривает ответственность в виде штрафа от 2 до 3 тыс. руб. (примерно от 65 до 95 белорус. руб.), а в КоАП Беларуси за соответствующее правонарушение законодатель закрепил ответственность также в виде штрафа, но от 20 до 50 базовых величин (от 490 до 1225 руб.), для юридического лица — в размере 20 % от суммы, выданной и (или) перечисленной в соответствии с поручением. Таким образом, штраф по КоАП Беларуси в 13 раз превышает штраф, закрепленный в КоАП России.

В условиях современного правоприменения среди действенных средств, призванных обеспечить соблюдение законности, в том числе в банковской сфере, традиционно рассматривается механизм юридической ответственности, включая административный. В настоящее время за нарушение законодательства, регулирующего банковскую деятельность, предусмотрена возможность привлечения банков к административной ответственности и применения к ним мер воздействия вне административного процессуального порядка. Причем перечень санкций (мер воздействия), применяемых к банкам второго уровня за нарушение законодательства, регулирующего их деятельность, предусмотренный Банковским кодексом Республики Беларусь (далее — БК), значительно шире установленного в Кодексе Республики Беларусь об административных правонарушениях.

Административная ответственность банков за правонарушения в области банковской деятельности закреплена гл. 11 КоАП «Административные правонарушения в области финансов, рынка ценных бумаг и банковской деятельности». Здесь следует заметить, что большинство статей данной главы, которые имеют непосредственное отношение к банковской деятель-

ности, рассматривают в качестве субъекта административной ответственности должностное лицо банка, а не собственно банк как юридическое лицо. В немногочисленных статьях КоАП, предусматривающих ответственность банков (в частности, ст. 11.8; 11.32; 11.70; 11.72; 11.75), в качестве санкции законодатель установил единственную меру административного воздействия — штраф. Как уже было отмечено, система мер ответственности, предусмотренная банковским законодательством, значительно разнообразнее (при этом в национальной правовой доктрине такой вид юридической ответственности, как банковская, не рассматривается).

Национальный банк в рамках реализации контрольных (надзорных) функций на основании статей 34, 97, 134, 134-1 БК за несоблюдение норм и банковских стандартов вправе применить к коммерческому банку меры принудительного воздействия [1]. Среди таких мер воздействия — запрет на осуществление отдельных банковских операций, требования о замене руководства банка, отзыв лицензии на осуществление банковских операций. Отзыв лицензии — это решение Национального банка, принимаемое в порядке и по основаниям, предусмотренным национальным законодательством (ст. 97 и 99 БК). Данное решение означает запрещение банку совершать отдельные банковские операции (Национальный банк изменяет перечень банковских операций, указанных в данной банку лицензии), но не является решением о его ликвидации как юридического лица. Отзыв лицензии, как правило, предшествуют иные меры предупредительного воздействия (направление рекомендации о совершении определенных действий в целях недопущения возникновения условий, способствующих совершению нарушения; вынесение предписаний об устранении выявленных нарушений и др.). Основания для применения в отношении банков такой санкции, как отзыв лицензии (лишение права заниматься определенными видами деятельности), закреплены в ст. 97 БК, среди них выполнение нормативов безопасного функционирования банков; выполнение предписания Национального банка, несоблюдение лицензионных требований, установленных БК; нарушения иных требований банковского законодательства, несоблюдение которых может привести к созданию угрозы стабильности банковской системы Республики Беларусь и (или) интересам вкладчиков и иных кредиторов банка.

Указанная мера (отзыв лицензии) обеспечивается государственным принуждением, осуществляемым Национальным банком, который является регулятором банковской деятельности, органом, выдавшим специальное разрешение (лицензию), но, по мнению ряда исследователей, не относится к мерам административной ответственности. Безусловно, меры воздействия, применяемые к банкам, не являются административными взысканиями, поскольку в соответствии с дей-

ствующим законодательством единственным законом, который закрепляет основания и условия административной ответственности, устанавливает виды административных взысканий, является КоАП. Нормы других законодательных актов, предусматривающие административную ответственность, подлежат включению в КоАП. На наш взгляд, отдельные меры воздействия, применяемые Национальным банком, в частности отзыв лицензии на осуществление банковской деятельности (лишение права банка осуществлять 80 отдельных банковских операций), являются юридической ответственностью, носят административно-правовой характер и, соответственно, должны закрепляться в КоАП. Кроме того, Национальный банк привлекает в соответствии с законодательством Республики Беларусь банки и небанковские кредитно-финансовые организации к ответственности за нарушение валютного законодательства.

Наряду с мерами поощрения работников, добросовестно выполняющих свои трудовые обязанности, трудовое законодательство Республики Беларусь устанавливает меры дисциплинарного воздействия к нарушителям трудовой дисциплины.

От дисциплинарной ответственности следует отличать меры дисциплинарного воздействия, которые представляют собой формы дисциплинарного характера — лишение определенных гарантий и компенсаций, позволяющих работодателю оказывать влияние на работника в целях поддержания трудовой дисциплины. В соответствии со ст. 198 ТК Республики Беларусь за совершение дисциплинарного проступка наниматель может применить к работнику следующие меры дисциплинарного взыскания: замечание, выговор, увольнение (пункты 4, 5, 7, 8 и 9 ст. 42, пункт 1 ст. 47). Для отдельных категорий работников с особым характером труда могут предусматриваться и другие меры дисциплинарного взыскания [4].

Право выбора меры дисциплинарного взыскания принадлежит нанимателю. При определении меры взыскания должны учитываться тяжесть дисциплинарного проступка, обстоятельства, при которых он совершен, предшествующая работа и поведение работника на производстве.

К работникам, совершившим дисциплинарный проступок, независимо от применения мер дисциплинарного взыскания, может применяться следующее: лишение премии, изменение времени предоставления трудового отпуска и другие меры. Виды и порядок применения этих мер определяются правилами внутреннего трудового распорядка, коллективным договором, соглашениями, иными локальными нормативными правовыми актами.

До применения дисциплинарного взыскания наниматель обязан затребовать письменное объяснение работника. Отказ работника от дачи объяснения не является препятствием для применения взыскания и оформляется актом с указанием присутствующих при

этом свидетелей. За каждый дисциплинарный проступок может быть применено только одно взыскание.

Дисциплинарное взыскание оформляется приказом (распоряжением), постановлением нанимателя. Приказ (распоряжение), постановление о взыскании с указанием мотивов объявляется работнику под роспись в пятидневный срок. Работник, не ознакомленный с приказом (распоряжением), постановлением о применении в отношении его взыскания, считается не имеющим дисциплинарного взыскания. Отказ работника от ознакомления с приказом (распоряжением), постановлением оформляется актом с указанием присутствующих при этом свидетелей.

Касательно гражданско-правовой ответственности, Национальный банк регулирует отношения, возникающие при объединении денежных средств и (или) ценных бумаг в фонд банковского управления на основании договоров доверительного управления фондом банковского управления, а также при функционировании данного фонда, в том числе определяет существенные условия, порядок заключения указанных договоров, права, обязанности и ответственность сторон.

Банк и небанковская кредитно-финансовая организация несут ответственность согласно законодательству Республики Беларусь за неисполнение (ненадлежащее исполнение) своих обязательств.

Банк и небанковская кредитно-финансовая организация не несут ответственности за ущерб, причиненный вкладчикам и иным кредиторам неисполнением (ненадлежащим исполнением) обязательств перед ними, если такое неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств было вызвано действием непреодолимой силы, а также в случаях, предусмотренных нормативными правовыми актами.

Должностные лица банка и небанковской кредитно-финансовой организации за нарушение ими установленной процедуры заключения сделок несут ответственность, установленную законодательством Республики Беларусь.

Если банкротство банка или небанковской кредитно-финансовой организации вызвано его (ее) учредителем (участником, собственником имущества) или другими лицами, в том числе руководителем банка или небанковской кредитно-финансовой организации, имеющими право давать обязательные для этого банка или этой небанковской кредитно-финансовой организации указания либо иным образом определять их действия, то в случае недостаточности имущества банка или небанковской кредитно-финансовой организации на указанных лиц может быть возложена субсидиарная ответственность по их обязательствам.

Банк или небанковская кредитно-финансовая организация несут материальную ответственность за ущерб, причиненный клиентам банка или банковской кредитно-финансовой организации, в случае наложения ареста на имущество этого банка или этой небанковской кредитно-финансовой организации.

Национальный банк, банки и небанковские кредитно-финансовые организации не несут ответственности за ущерб, причиненный в результате замораживания средств, блокирования финансовой операции, приостановления операций по счетам, наложения ареста или обращения взыскания на денежные средства и иное имущество физических и юридических лиц, в том числе взыскания на денежные средства, осуществляемого с конверсией, покупкой, продажей, произведенного на основании решения (распоряжения, постановления) уполномоченного государственного органа или уполномоченной организации (должностного лица), вынесенного и направленного в банк в установленном порядке.

Национальный банк не отвечает по обязательствам банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, за исключением случаев, когда Национальный банк принимает на себя такие обязательства.

Литература

1. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 25 окт. 2000 г., № 441-3 : принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г. : одобр. Советом Респ. 12 окт. 2000 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2018 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 7 дек. 1998 г., № 218-3 : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 04.05.2019 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.
3. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : 21 апр. 2003 г., № 194-3 : принят Палатой представителей 17 дек. 2002 г. : одобр. Советом Респ. 2 апр. 2003 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.12.2019 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.
4. Трудовой кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 26 июля 1999 г., № 296-3 : принят Палатой представителей 8 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 30 июня 1999 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.07.2019 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.
5. Уголовный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 9 июля 1999 г., № 275-3 : принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 11.11.2019 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТРАХОВОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

ВЕРИГО АНАСТАСИЯ ВИКТОРОВНА,

кандидат экономических наук,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)

ШПАРУН ДИНА ВАЛЕНТИНОВНА,

кандидат экономических наук,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)

В данной статье изложен методический подход к выбору критериев оценки эффективности управления деятельностью страховых организаций с учетом заданной цели и этапа развития страховой организации. Представлены уточненная формула расчета комплексного показателя эффективности страховой и инвестиционной деятельности, разработанная многофакторная модель расчета влияния детерминирующих его факторов. Приведен пример практического применения разработанной многофакторной модели. Даны рекомендации по оптимальному структурному соотношению результатов страховой и инвестиционной деятельности в контексте развития видов страхования и повышения уровня капитализации национального страхового рынка.

This article presents a methodological approach to the selection of criteria for evaluating the effectiveness of management of insurance organizations, taking into account the given goal and stage of development of the insurance organization. The refined formula of calculation of the complex indicator of efficiency of insurance and investment activity, the developed multi-factor model of calculation of influence of the factors determining it are presented. An example of practical application of the developed multi-factor model is given. Here you can find recommendations on the optimal structural ratio of the results of insurance and investment activities in the context of the development of types of insurance and increasing the level of capitalization of the national insurance market.

Любая управляющая система приводится в действие посредством определенных механизмов. Слово «механизм» в одном из своих значений переводится как система, устройство, определяющее порядок какого-либо вида деятельности [1, с. 34].

Современные условия хозяйствования, потребности страховых организаций и страхователей определяют объективную необходимость изменения подходов к конструкции механизма управления деятельностью страховых организаций.

Эффективный экономический механизм управления деятельностью должен быть основан на комплексном подходе, учитывающем: стадии жизненного цикла развития страховой организации, целевую модель ее деятельности, главную цель эффективного управления деятельностью организации, взаимосвязи и взаимозависимости формирования показателей страховой и ин-

вестиционной деятельности, интересы основных субъектов страхового рынка.

В контексте решения поставленных задач с целью повысить качество формируемых результативных показателей деятельности и совершенствования управленческого инструментария эффективного управления деятельностью страховых организаций нами была уточнена формула расчета комплексного показателя оценки эффективности страховой и инвестиционной деятельности, а также разработана многофакторная модель расчета влияния детерминирующих его факторов.

Объективная необходимость данных разработок была подтверждена результатами эмпирических исследований. Так, анализ деятельности страховых организаций за семь лет выявил, что более чем в 40 % исследуемых временных периодов страховые организации получали убыток от страховой деятельности. Причи-

нами формирования убытков от страховой деятельности могли быть как отклонения плановых показателей, учтенных при формировании размера страхового тарифа, от их фактических значений, так и сознательная политика страховщика, направленная на занижение страховых тарифов [2, с. 250].

Страховая организация может прибегать к планируемому снижению размера страховых тарифов с целью продвижения страховых услуг на рынок при реализации агрессивной ценовой политики и (или) расширения охвата страхового поля. Следствием последнего является снижение вероятности наступления страховых событий и практическая реализация закона больших чисел. Независимо от причин убыточности страховой деятельности менеджеры страховой организации должны принимать эффективные управленческие решения для поддержания и обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховой организации. В связи с этим особое внимание должно быть уделено определению безопасного уровня убыточности страховой деятельности.

Поскольку абсолютные показатели ограничены в оценке эффективности деятельности организации в силу различного уровня капитализации организации, масштаба ее деятельности, затрат, задействованных для ее осуществления, то показатели рентабельности могут более полно, чем прибыль, охарактеризовать результаты деятельности организации. В связи с этим относительные показатели (показатели рентабельности) являются главнейшими в системе критериев оценки эффективности деятельности организации.

В рамках данного подхода логичным будет обоснование показателя, отражающего предмет деятельности страховщика согласно действующему законодательству Республики Беларусь [3]. Нами в качестве целевого показателя мониторинга общей эффективности страховой и инвестиционной деятельности предлагается использовать комплексный показатель эффективности (рентабельности) страховой и инвестиционной деятельности. Его разновидностью является показатель, предложенный Н. Б. Грищенко, который используется в российской страховой практике и определяется как отношение суммы технических результатов от страховой и инвестиционной деятельности к сумме премии [2, с. 250].

Согласно представленной Н. Б. Грищенко классификации показателей рентабельности данный показатель отражает эффективность страховой деятельности по отношению к обороту в сфере страхования [4, с. 200]. При этом в его числителе отражены показатели прибыли (убытка) по двум видам деятельности (страховой и инвестиционной), а в знаменателе представлен оборот только по одному виду деятельности (страховой деятельности), что снижает информативность формируемого показателя. Таким образом, данный показатель не позволяет провести качественную оценку исследуемых процессов ввиду нарушения структурной логики построения экономического показателя.

Кроме того, применительно к белорусскому страховому рынку, в отдельных случаях предлагаемый Н. Б. Грищенко показатель рентабельности страховой деятельности с учетом инвестиционного дохода не дает объективной картины в контексте оценки реальной эффективности (убыточности) деятельности страховой организации. Подтверждением сказанному являются данные эмпирического исследования состава и структуры финансовых результатов страховых организаций, функционирующих на национальном страховом рынке. Было выявлено, что суммы расходов по страховой деятельности достаточно часто превышают суммы полученных страховых взносов (премий). В связи с этим для повышения качества и информативности формируемых показателей оценки эффективности деятельности страховой организации логичным будет применение дополнительного показателя, характеризующего окупаемость затрат от страховой и инвестиционной деятельности.

Отметим, в страховой теории и практике является общепринятым расчет показателей эффективности (рентабельности) страховой деятельности, эффективности (рентабельности) страховых операций как относительно сумм полученных взносов (оборотов в сфере страхования), так и относительно сумм расходов (затрат) по данным операциям.

Общеизвестно, рентабельность основной деятельности определяется путем отношения прибыли от реализации к сумме затрат на производство и реализацию. По аналогии была построена формула расчета комплексного показателя эффективности (рентабельности) страховой и инвестиционной деятельности ($R_{сид}$) [5]:

$$R_{сид} = \frac{\Pi(Y)_{сд} + \Pi_{ид}}{C_{сд} + C_{ид}} = \frac{\Pi_{сид}}{C_{сид}}, \quad (1)$$

где $\Pi(Y)_{сд}$ — прибыль (убыток) от страховой деятельности; $\Pi_{ид}$ — прибыль от инвестиционной деятельности; $C_{сд}$ — расходы по страховой деятельности; $C_{ид}$ — расходы по инвестиционной деятельности; $\Pi_{сид}$ — прибыль от страховой и инвестиционной деятельности; $C_{сид}$ — расходы по страховой и инвестиционной деятельности.

Показатель отображает, какую сумму общей прибыли по страховой и инвестиционной деятельности получает страховая организация с каждого рубля, затраченного на страховую и инвестиционную деятельность. Применение разработанного показателя обеспечит комплексный подход к принятию эффективных управленческих решений в контексте реализации тактических и стратегических целей развития организации.

Сравнение значений показателя эффективности (рентабельности) страховой и инвестиционной деятельности, рассчитанных по формуле Н. Б. Грищенко и уточненной формуле, представлено в табл. 1. Отметим, для объективности оценки полученных результатов нами приведены данные на примере разных по фор-

ме собственности и размеру страховых организаций, функционирующих на белорусском страховом рынке. Как видно из таблицы, по всем страховым организациям комплексный показатель эффективности (рентабельности) страховой и инвестиционной деятельности, рассчитанный по уточненной формуле, имеет более низкие значения. Отметим, что в предыдущих периодах показатели, как правило, имели аналогичные различия.

Таблица 1
Сравнение значений показателя эффективности (рентабельности) страховой и инвестиционной деятельности

Показатель	Значение показателя по периодам, %	
	Базисный год	Отчетный год
Компания 1		
Формула, предложенная Н. Б. Грищенко	—9,99	16,23
Уточненная формула	—6,8	12,53
Компания 2		
Формула, предложенная Н. Б. Грищенко	8,78	10,22
Уточненная формула	7,99	9,31
Компания 3		
Формула, предложенная Н. Б. Грищенко	6,49	23,36
Уточненная формула	5,63	20,73
Компания 4		
Формула, предложенная Н. Б. Грищенко	28,28	29,96
Уточненная формула	20,93	19,87
Компания 5		
Формула, предложенная Н. Б. Грищенко	8,61	0,68
Уточненная формула	7,21	0,47

Источник: разработка автора на основе данных бухгалтерской отчетности страховых организаций

Для оценки степени влияния факторов, определяющих формирование комплексного показателя эффективности страховой и инвестиционной деятельности, мы разработали многофакторную модель формирования данного показателя. Для ее разработки применили метод детерминированного факторного анализа с использованием приема расширения факторной модели (путем выполнения последовательных операций, начиная с простейшей модели с постепенным ее расширением и подключением к рассмотрению дополнительных факторов). Для оценки влияния факторов используется способ цепных подстановок, преимуществом которого является универсальность применения, простота расчетов.

Многофакторная модель формирования комплексного показателя эффективности (рентабельности) страховой и инвестиционной деятельности имеет следующий вид [5]:

$$R_{сид} = \frac{\Pi_{сид}}{\Pi_{ид}} \cdot \frac{\Pi_{ид}}{D_{ид}} \cdot \frac{D_{ид}}{\Pi(Y)_{сд}} \cdot \frac{\Pi(Y)_{сд}}{P_{со}} \cdot \frac{P_{со}}{C_{сид}}, \quad (2)$$

где $\Pi_{сид}$ — прибыль от страховой и инвестиционной деятельности; $\Pi_{ид}$ — прибыль от инвестиционной деятельности; $D_{ид}$ — доход от инвестиционной деятельности; $\Pi(Y)_{сд}$ — прибыль (убыток) от страховой деятельности; $P_{со}$ — страховые взносы (премии) по страховым операциям; $C_{сид}$ — расходы по страховой и инвестиционной деятельности.

По своему экономическому содержанию разработанная многофакторная модель включает следующие показатели:

- показатель эффективности инвестиционной деятельности по доходам ($\Pi_{ид}/D_{ид}$);
- коэффициент отношения прибыли от страховой и инвестиционной деятельности к прибыли от инвестиционной деятельности ($\Pi_{сид}/\Pi_{ид}$);
- показатель эффективности (убыточности) страховой деятельности по взносам ($\Pi(Y)_{сд}/P_{со}$);
- коэффициент соотношения доходов от инвестиционной деятельности к прибыли (убытку) от страховой деятельности ($D_{ид}/\Pi(Y)_{сд}$);
- коэффициент соотношения полученных страховых премий, нетто к расходам по страховой и инвестиционной деятельности ($P_{со}/C_{сид}$).

Разработанная многофакторная модель будет способствовать решению следующих задач:

- 1) выявлению тенденций, направлений и степени влияния, детерминирующих результивный показатель, факторов;
- 2) выявлению резервов роста комплексного показателя эффективности страховой и инвестиционной деятельности;
- 3) определению допустимого уровня покрытия убытков от страховой деятельности доходами от инвестиционной деятельности;
- 4) повышению качества планирования и прогнозирования показателей эффективности деятельности страховой организации;
- 5) реализации комплексного подхода к управлению деятельностью страховой организации, учитывающего интересы всех основных субъектов страхового рынка: государства, страховщика, страхователей.

Рассмотрим практическое применение разработанной многофакторной модели на примере страховой организации «Компания 1». В табл. 2 представлены значения факториальных признаков многофакторной модели комплексного показателя эффективности страховой и инвестиционной деятельности.

Таблица 2

Значения факториальных признаков многофакторной модели комплексного показателя эффективности страховой и инвестиционной деятельности ($R_{сид}$) страховой организации «Компания 1»

Показатель	Базисный период	Отчетный период
Коэффициент отношения прибыли от страховой и инвестиционной деятельности к прибыли от инвестиционной деятельности	—2,200 399	3,44 185
Показатель эффективности инвестиционной деятельности по доходам	0,297 597	0,349 948
Коэффициент соотношения доходов от инвестиционной деятельности к прибыли (убытку) от страховой деятельности	—1,049 946	1,170 247
Показатель эффективности (убыточности) страховой деятельности по взносам	—0,1454	0,1151
Коэффициент соотношения полученных страховых премий, нетто к расходам по страховой и инвестиционной деятельности	0,679 952	0,772 071

Источник: разработка автора на основе бухгалтерских данных Компании 1

Оценка влияния факториальных признаков на формирование результативных показателей (комплексного показателя эффективности (рентабельности) страховой и инвестиционной деятельности, суммы прибыли от страховой и инвестиционной деятельности) представлена в табл. 3.

Как видно из табл. 3, отрицательное влияние на формирование результативных показателей вызвало изменение показателя эффективности инвестиционной деятельности по доходам, коэффициента соотношения доходов от инвестиционной деятельности к прибыли (убытку) от страховой деятельности, коэффициента соотношения полученных страховых премий, нетто к расходам по страховой и инвестиционной деятельности. Безусловно, для повышения качества выводов и эффективности принимаемых управленческих решений необходимо оценить устойчивость выявленных взаимосвязей, т. е. исключить вероятность того, что результаты являются разовыми, характерными лишь для одного аналитического периода. По представленной организации была проверена и подтверждена устойчивость выявленных тенденций. Далее определяются оптимальные факториальные признаки, на которые планируется воздействие в рамках главной цели эффективного управления, соответствующей этапу жизненного цикла развития организации, уровню капитализации и политике продвижения страховых продуктов на рынок.

Кроме того, результаты эмпирического исследования позволили сделать вывод, что реализация эффективного управления деятельностью страховой организации в том числе зависит от структурного соот-

Таблица 3

Оценка влияния факториальных признаков на изменение значений результативных показателей (комплексного показателя эффективности (рентабельности) страховой и инвестиционной деятельности, суммы прибыли от страховой и инвестиционной деятельности) Компании 1

Факториальный признак	Изменение фактора (+; —)	Изменение результативного показателя ($R_{сид}$) за счет влияния фактора (+; —)	Изменение суммы прибыли (убытка) ($\Pi_{сид}$) за счет влияния фактора (+; —), тыс. руб.
Коэффициент отношения прибыли от страховой и инвестиционной деятельности к прибыли от инвестиционной деятельности	5,642 249	0,205 336	32 803,08
Показатель эффективности инвестиционной деятельности по доходам	0,052 351	—0,011 979	—1913,75
Коэффициент соотношения доходов от инвестиционной деятельности к прибыли (убытку) от страховой деятельности	2,220 193	—0,129 197	—20 639,63
Показатель эффективности (убыточности) страховой деятельности по взносам	0,2605	0,138 280 8	22 090,76
Коэффициент соотношения полученных страховых премий, нетто к расходам по страховой и инвестиционной деятельности	0,092 119	—0,009 209	—1471,16

Источник: разработка автора на основе бухгалтерских данных Компании 1

ношения результатов от страховой и инвестиционной деятельности.

Для обоснования оптимального удельного веса прибыли от страховой и инвестиционной деятельности в прибыли до налогообложения, определяющего формирование более высокого значения показателя рентабельности финансово-хозяйственной деятельности страховой организации, была исследована взаимосвязь значений показателей «рентабельность финансово-хозяйственной деятельности», «удельный вес видов прибыли от страховой и инвестиционной деятельности в общей сумме прибыли страховщика» с целью выявить статистически значимые различия между значениями данных показателей.

Для решения указанной задачи были произведены следующие действия:

1) деление на группы значений показателя удельного веса прибыли от страховой деятельности в общей прибыли страховой организации с интервалом значений в 10 % (0—10 %; 10,01—20,00 %; 20,01—30,00 %; 90,01—100,00 %). Количество анализируемых временных периодов составило 47;

2) ранжирование и выявление статистически значимых различий между группами показателей по значению показателя «рентабельность финансово-хозяйственной деятельности страховой организации» с использованием U-критерия Манна — Уитни.

В табл. 4 представлены результаты выявленных статистически значимых различий (уровень р-значения < 0,05) и не выявленных различий по U-критерию

Манна — Уитни между сформированными группами показателей.

Как видно из табл. 4, статистически значимые различия были выявлены только по трем вариантам сопоставлений показателей, в которых удельный вес прибыли от страховой деятельности в общей сумме прибыли страховой организации находился в следующих интервалах: менее 10 %; 90,01—100,00 %; менее 50 %. По всем выявленным различиям значение показателя «уровень р-значения» очень низкое, что свидетельствует об очень высокой достоверности полученных результатов. В случае если удельный вес прибыли от страховой деятельности в общей сумме прибыли страховщика был менее 10 % либо находился в интервале 90,01—100,00 %, то показатель «рентабельность финансово-хозяйственной деятельности» имел более низкие значения по сравнению с остальной совокупностью распределения показателей. При удельном весе прибыли от страховой деятельности в общей сумме прибыли страховщика менее 50 % показатель рентабельности финансово-хозяйственной деятельности имел более высокие значения. Последнее соотношение показателей является наиболее оптимальным в современных условиях функционирования страховых организаций Республики Беларусь. Полученные результаты взаимосвязи удельного веса прибыли от страховой деятельности и уровня рентабельности финансово-хозяйственной деятельности могут иметь рекомендательный характер для повышения эффективности управления деятельностью страховщиков в контексте развития ви-

Таблица 4

Результаты выявленных (не выявленных) статистически значимых различий между группами показателей*

Переменная	Суммарный ранг — Нет**	Суммарный ранг — Да**	Значение U-критерия	Уровень р-значения
Удельный вес прибыли от страховой деятельности в общей прибыли — менее 10 %	975,0000	153,0000	0,00	0,000 000
Удельный вес прибыли от страховой деятельности в общей прибыли — 10,01—20,00 %	875,0000	253,0000	187,0000	0,794 852
Удельный вес прибыли от страховой деятельности в общей прибыли — 20,01—30,00 %	1038,000	90,00000	48,00000	0,465 742
Удельный вес прибыли от страховой деятельности в общей прибыли — 30,01—40,00 %	994,0000	134,0000	48,00000	0,158 349
Удельный вес прибыли от страховой деятельности в общей прибыли — 40,01—50,00 %	938,0000	190,0000	35,00000	0,012 976
Удельный вес прибыли от страховой деятельности в общей прибыли — 90,01—100,00 %	861,0000	267,0000	0,00	0,000 000
Удельный вес прибыли от страховой деятельности в общей прибыли — менее 50 %	308,0000	820,0000	0,00	0,000 000

* Группы показателей: удельный вес прибыли от страховой деятельности в общей сумме прибыли; значение показателя «рентабельность финансово-хозяйственной деятельности» (U-критерий Манна — Уитни).

** Да — соответствует условию переменной; нет — не соответствует условию переменной.

Источник: разработка автора на основе данных страховой организации

дов страхования и повышения уровня капитализации национального страхового рынка.

В целом исследование позволило сделать вывод о целесообразности ориентации страховой организации на первых трех стадиях ее развития на инвестиционную деятельность как основной источник генерирования прибыли страховщика.

Ориентация страховой организации на инвестиционную деятельность как основной источник прибыли страховщика способствует решению трех важных задач в части развития национального страхового рынка и экономической системы государства: 1) повышает доступность страховых продуктов за счет снижения размера страхового тарифа; 2) обеспечивает государство недорогими источниками внутренних инвестиций; 3) обеспечивает устойчивое генерирование прибыли страховщика. Другими словами, данный подход сочетает реализацию интересов всех основных субъектов страховых отношений: государства, страховых организаций, страхователей. Необходимость гармонизации интересов данных субъектов была справедливо отмечена Т. А. Вerezубовой и А. П. Архиповым [6, с. 30; 7].

Таким образом, в контексте обозначенных выше задач применение предложенного комплексного показателя оценки эффективности (рентабельности) страховой и инвестиционной деятельности и его многофакторной модели будет способствовать принятию экономически обоснованных решений по реализации комплексного подхода к управлению деятельностью страховой организации с учетом стратегии ее развития, стадии жизненного цикла, уровня капитализации.

Литература

1. Вершигора, Е. Е. Менеджмент : учеб. пособие / Е. Е. Вершигора, А. В. Неверов. — Минск : Амалфея, 2008. — 495 с.
2. Грищенко, Н. Б. Основы страховой деятельности : учеб. пособие / Н. Б. Грищенко. — М. : Финансы и статистика, 2004. — 349 с.
3. Положение о страховой деятельности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : утв. Указом Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 530 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 14.04.2014 г. // Министерство финансов Республики Беларусь. — Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/insurance/acts/ukaz_250806_530.pdf. — Дата доступа: 29.09.2020.
4. Грищенко, Н. Б. Основы страховой деятельности : учеб. пособие / Н. Б. Грищенко. — Барнаул : Изд-во Алт. гос. ун-та, 2001. — 274 с.
5. Вериги, А. В. Финансовый механизм формирования прибыли страховой организации: элементы, алгоритм применения / А. В. Вериги // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. — 2018. — № 6. — С. 135—140.
6. Вerezубова, Т. А. Приоритеты развития страховых организаций в контексте гармонизации национальных интересов / Т. А. Вerezубова // Теория и практика страхования: современные тенденции и инновации / А. П. Архипов [и др.] ; под ред. С. Ю. Яновой. — СПб., 2014. — С. 65—76.
7. Архипов, А. П. Финансовый менеджмент в страховании : учебник / А. П. Архипов. — М. : Финансы и статистика : Инфра-М, 2010. — 318 с.

ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

МИЛОШ ДИАНА ВИКТОРОВНА,

магистр экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье дана оценка динамики и тенденций развития цифровых финансовых активов в мировой практике на примере криптовалют, а также исследованы особенности их развития в Республике Беларусь. Рассмотрены объекты и проведен анализ направлений страхования на крипторынке как инструмента управления рисками в данной отрасли. Определены направления совершенствования развития цифровых финансовых активов, в частности криптовалют, в Республике Беларусь.

In the article the dynamics and trends in the development of digital financial assets in the world practice on the example of cryptocurrencies are assessed and the features of its development in the Republic of Belarus are also examined. The objects are considered and the analysis of insurance trends in the cryptomarket as a risk management tool in this industry is carried out. Directions for improving the development of digital financial assets in particular cryptocurrencies in the Republic of Belarus are identified.

Разработка и внедрение инновационных технологий является одним из ключевых факторов цифровой трансформации платежных систем, банковского сектора и финансового рынка как важных составляющих цифровой экономики. В условиях интеграции и глобализации мировой экономики возрастающий объем платежей, необходимость обеспечения безопасности и ускорения передачи финансовой информации, а также совершения расчетов обусловили появление инновационного инструмента финансового рынка — цифровых финансовых активов (далее — ЦФА), под которыми предлагается понимать цифровой эквивалент имущества, существующего в денежной форме или в форме различных финансовых инструментов, используемый в качестве средства платежа или в инвестиционных целях [1].

При этом особую актуальность в условиях цифровой экономики приобрел такой вид цифровых финансовых активов, как криптоактивы, в частности криптовалюты, что подтверждается мировыми тенденциями их развития.

Согласно международному отчету Global payments report 2018 [2], к 2022 г. практически 50 % всех транзакций будут осуществляться посредством цифровых валют — криптовалюты и электронных денег (рис. 1).

Так, рынок криптовалют в течение последних лет демонстрировал стремительный рост. Однако за 2018 г. общая рыночная капитализация криптовалют снизилась более чем в 4,6 раза, а объем торгов — более чем в 2 раза. Тем не менее за 2019 г. объем продаж продемонстрировал рост в 5,5 раза, за 8 месяцев 2020 г. — на 37 %, а рыночная капитализация — практически в 2 раза, что свидетельствует о востребованности криптовалют и развитии крипторынка (рис. 2).



Рисунок 1. Мировые показатели развития инструментов и средств платежа

Источник: разработка автора на основе [2]

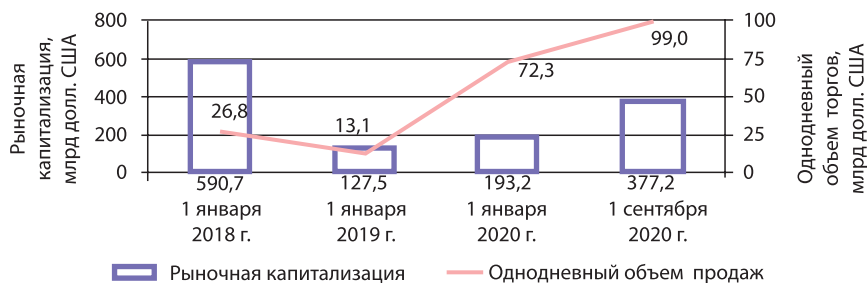


Рисунок 2. Общая рыночная капитализация и однодневный объем продаж, млрд долл. США

Источник: разработка автора на основе [3]

Количество криптокошельков также демонстрирует рост практически в 2 раза за анализируемый период — 44,63 млн на 01.01.2020 в сравнении с 21,45 млн на 01.01.2018 (рис. 3), что является положительной тенденцией и свидетельствует о росте спроса на криптовалюту. За 8 месяцев 2020 г. количество криптокошельков увеличилось на 19 % в сравнении с показателем на начало года.



Рисунок 3. Количество открытых криптокошельков в 2017—2020 гг., млн

Источник: разработка автора на основе [4]

Комиссия за проведение транзакции в 2017—2019 гг. определялась зависимостью от рыночной капитализации криптовалют. Поскольку комиссия устанавливается, как правило, на уровне определенного процента от суммы транзакции, то, чем выше рыночная капитализация криптовалют, тем больше спрос на них и выше суммы сделок. В связи с этим рекордная средняя сумма за проведение транзакции наблюдалась в 4-м квартале 2017 г., когда рыночная капитализация криптовалют достигла 611 млрд долл. США. В настоящее время комиссия за транзакцию составляет в среднем 1,5 долл. США (рис. 4).

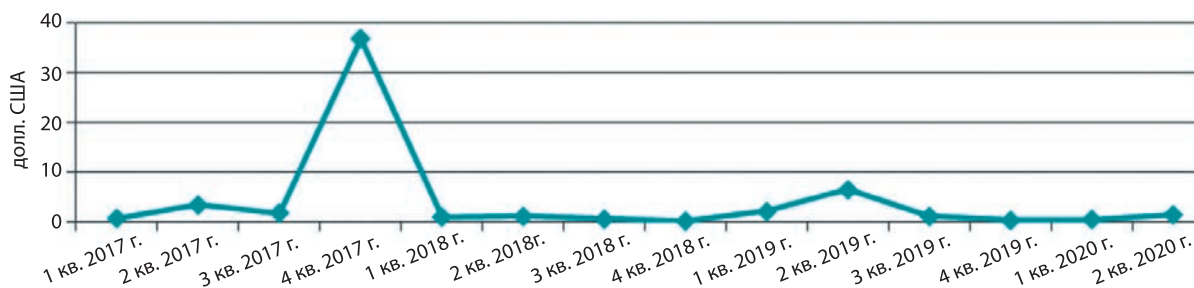


Рисунок 4. Динамика среднего размера комиссии за проведение транзакции с криптовалютой в 2017—2020 гг., долл. США

Источник: разработка автора на основе [4]

Республика Беларусь поддерживает мировые тренды. В настоящее время в стране создается максимально благоприятный для инвесторов и всех заинтересованных компаний режим для операций с криптовалютами и токенами. Отметим, что в 2019 г. в Беларуси наблюдалось значительное развитие крипторынка, в частности:

- согласно данным сервиса CoinMap [5], криптовалютой можно расплатиться в 38 точках в сравнении с 9 точками в 2018 г.;
- белорусская криптовалюта — талер — была включена в мировой рейтинг CoinGecko [6] и в настоящее время занимает в нем 3092-е место из 6941;

• в январе 2019 г. начала свою деятельность первая в мире регулируемая криптобиржа Currencys.com [7], позволяющая осуществлять покупку-продажу токенизированных биржевых активов, сырьевых товаров, индексов, акций и криптовалют, а также оказывать компаниям услуги по выпуску ICO и TSO.

В настоящее время Currencys.com занимает 85-е место в международном рейтинге Coinmarketcap [3], при этом однодневный объем торгов на данной бирже составляет 2,3 млн долл. США, количество криптовалют для торговли — 23;

• в июле 2019 г. на базе Парка высоких технологий начала свою деятельность вторая регулируемая криптобиржа iExchange [8], являющаяся партнером международной биржи криптовалют OKEx. Сегодня iExchange занимает 174-е место в рейтинге Coinmarketcap [3], при этом однодневный объем торгов на данной бирже составляет 58,9 тыс. долл. США, количество криптовалют для торговли — 29;

• в 2019 г. запущена инвестиционная онлайн-площадка Finstore [9], которая предлагает инвесторам токены белорусских организаций (табл.). В настоящее время посредством данной платформы аккумулированы инвестиции в сумме 6 421 045 долл. США, а также привлечено 1740 инвесторов-пользователей.

ICO-проекты белорусских организаций

Организация	Валюта	Годовая ставка, %	Срок	Цена 1 токена
ООО «СМАРТ Партнер»	Белорусский рубль	22,00	2 года	50 бел. руб.
	Доллар США	8,50	2 года	20 долл. США
	Доллар США	8,70	2 года	20 долл. США
	Белорусский рубль	18,20	15 месяцев	100 бел. руб.
ООО «АВком Экспресс»	Доллар США	7,77	4 года	100 долл. США
	Белорусский рубль	16,00	4 года	100 бел. руб.
ООО «Открытая линия»	Евро	8,00	4 года	100 евро
	Доллар США	6,10	3 года	500 долл. США
ООО «АСБ Лизинг»	Евро	5,50	3 года	100 евро
ООО «Хлебозавод № 10»	Доллар США	7,50	4 года	100 долл. США
ООО «Финансы и Механика»	Доллар США	8,00	3 года	100 долл. США
ООО «Статус лизинг»	Белорусский рубль	15,50	3 года	100 бел. руб.
	Доллар США	7,00	5 лет	100 долл. США
ООО «Финпрофит»	Белорусский рубль	18,00	1 год	50 бел. руб.
	Доллар США	7,50	5 лет	100 долл. США
ОДО «ЭНЭКА»	Евро	6,40	3 года	100 евро
	Доллар США	6,40	5 лет	100 долл. США
ООО «Научно-производственный центр БелАгроГен»	Российский рубль	9,00	2 года	5 000 рос. руб.
СП ООО «Паркерпласт»	Доллар США	7,00	4 года	100 долл. США
ЗАО «Чистый берег»	Доллар США	6,00	5 лет	100 долл. США
ООО «Группа Белвест»	Евро	5,15	3 года	100 евро
	Российский рубль	9,00	3 года	5 000 рос. руб.
ОАО «Минский автомобильный завод»	Доллар США	5,50	3 года	100 долл. США

Источник: разработка автора на основе [9]

Следует отметить, что участники банковского сектора Республики Беларусь также отводят значимое место деятельности по развитию инновационных технологий на основе цифровых финансовых активов (ЦФА). Разработчиком подобных инноваций выступает ЗАО «МТБанк».

Так, в июле 2016 г. начала свою деятельность первая банковская форекс-площадка в Беларуси, созданная ЗАО «МТБанк» в партнерстве с Dukascopy Bank SA (член банковской ассоциации Швейцарии и авторитетный поставщик трейдинговых услуг в Европе с 1998 г.) — *MTBankFX*, которая представляет собой совокупность программно-технических средств, обеспечивающих инициирование клиентом операций с беспоставочными внебиржевыми финансовыми инструментами и проведение данных операций с последующим предоставлением полной отчетности по ним [10].

В соответствии с правилами совершения операций с беспоставочными внебиржевыми финансовыми инструментами на *MTBankFX* [10] под инструментом по-

нимается финансовый инструмент (валютная пара или контракт на разницу цен), используемый для совершения операции на площадке *MTBankFX*, базовым активом которого могут являться акции, иностранная валюта, драгоценные металлы, криптовалюта, фьючерсные контракты или значения фондовых индексов. Другими словами, *MTBankFX* позволяет инвестировать в такой вид ЦФА, как криптоактивы. Данная возможность реализована с 7 мая 2018 г. При осуществлении операций с указанным финансовым инструментом *MTBankFX* в целях снижения риска потерь маржинального обеспечения клиентами ограничено маргинальное плечо до предельного размера 3:1. Минимальный размер данных операций составляет 0,2 биткоина, что значительно снижает необходимую сумму для начала работы с этим инструментом, а стандартная комиссия составит 0,018 % от суммы сделки. Если клиент совершает операции активно, то комиссия снижается до 0,012 %, т. е. при увеличении оборотов можно экономить до 30 % на комиссии [11].

Все позиции по данному финансовому инструменту на основании заключенного с клиентом соглашения и правил совершения операций еженедельно закрываются в пятницу вечером. Это связано со следующим: на нерегулируемых криптобиржах торговля идет постоянно, а поставщики MTBankFX в выходные дни операции не совершают. Риски связаны с тем, что за это время цена может очень сильно измениться в большую или в меньшую сторону, поэтому, чтобы не потерять вложенные деньги, все позиции закрываются в пятницу вечером, но совершать операции в рамках недели можно без каких-либо ограничений.

MTBankFX позволяет получить банковскую аналитику [12], которая включает в себя детальные обзоры основных инструментов рынка с рассмотрением различных инвестиционных идей. Так, инструменты, базовым активом которых выступают фьючерсные контракты на криптовалюту, в настоящее время характеризуются следующими тенденциями:

- рост курса биткоина — с 16 по 22 сентября 2020 г. прирост составил 194,8 долл. США (текущий курс биткоина — 10 688,5 долл. США);
- средний спрэд (разница между ценой бид и ценой аск; бид — цена спроса, наивысшая цена покупателя, по которой он согласен купить базовые активы; аск — цена предложения, самая низкая цена, по которой есть ожидающая удовлетворения заявка на продажу базовых активов [10]) за период с 23 августа по 22 сентября 2020 г. составил 112,96 долл. США в Европе; 113,10 долл. США в США и 113,02 долл. США в Азии;
- имеет место положительное изменение рыночных настроений потребителей ликвидности — индекс сантимерта (SWFX) показывает рост на 50 %.

Ввиду востребованности криптоактивов в мировой практике наблюдается рост числа случаев взломов и краж, связанных с торговлей криптоактивами или инвестированием в них, что обуславливает интерес к развитию страхования в данной сфере. Например, криптовалюта стоимостью 500 млн долл. США была украдена с японской криптовалютной биржи Coincheck в январе 2019 г.

В 2015 г. компания Lloyd's опубликовала отчет, в котором перечислялись факторы риска для криптовалюты. Создание признанных стандартов безопасности для холодного (оффлайн) и горячего (онлайн) хранения криптоактивов значительно облегчило бы управление рисками и предоставление услуг по страхованию, по мнению данной компании [13].

Объектами страхования на крипторынке могут выступать [14]:

- изменение курсов криптовалют;
- страхование криптокошелька от взлома;
- страхование средств, находящихся на криптобирже;
- физическое лицо, у которого есть доступ к определенной сумме криптовалют.

Перечислим наиболее востребованные в настоящее время *направления страхования криптовалют* [13—15].

1. Страхование инвестиций в ICO. Услуги по данному виду страхования предоставляет организация DeHedge, которая готова хеджировать риски изменения стоимости токенов после ICO.

2. Страхование криптовалютных бирж. После того как хакеры вывели с крупной площадки Bithumb более 40 млн долл. США, несколько бирж Южной Кореи объединились в блокчейн-ассоциацию. В конце 2018 г. между Upbit, Bithumb, Korbit и Gорах была достигнута договоренность об обязательном страховании счетов как требование для функционирования криптобирж внутри страны.

Платформа Coinbase и биржа Gemini подключились к американской страховой системе Федеральной корпорации по страхованию вкладов (FDIC), которая предполагает денежную компенсацию в размере до 250 000 долл. США каждому клиенту в случае прекращения работы криптовалютной площадки.

3. Страхование от мошеннических действий организаторов ICO. Есть несколько фирм, которые готовы страховать инвестиции в ICO, но в ином формате. К примеру, существуют проекты, которые предлагают хеджировать риски изменения стоимости токенов после ICO, т. е. готовы застраховать инвесторов от падения курса нового актива.

4. Страхование средств, которые хранятся в криптокошельках. В марте 2020 г. компания Lloyd's запустила страховой полис для защиты криптовалюты, хранящейся в онлайн-кошельках, от кражи или других вредоносных взломов.

Первый в своем роде полис ответственности был создан Lloyd's syndicate Atrium совместно с Coincover для защиты от потерь, возникающих в результате кражи криптовалюты, хранящейся в онлайн (горячих) кошельках.

Это новый тип полиса страхования ответственности с динамическим лимитом, который увеличивается или уменьшается в соответствии с изменением цен криптоактивов.

Полис поддерживается группой других страховщиков Lloyd's, в которую входят TMK и Markel, являющиеся членами Lloyd's Product Innovation Facility (PIF).

5. Страхование на основе смарт-контрактов (предполагает использование блокчейн-технологий):

- V.Sure — компания, которая занимается страхованием средств на биржах;
- Belay — компания, деятельность которой направлена на увеличение скорости страховых выплат с помощью технологии блокчейн, создание более прозрачного процесса регулирования страховых случаев и уход от бумажного документооборота;
- Rega.Life — также предлагает страхование на основе блокчейн-технологии. При этом используется технология краудшуранса, когда посредники в виде компаний, страховых агентов и брокеров больше не

нужны и страхователи сами формируют страховочный фонд и выплачивают из него страховку.

Следует отметить, что в Республике Беларусь страхование рисков, связанных с осуществлением транзакций с криптовалютой и инвестированием в нее, еще не получило развитие. Однако с учетом стремительного развития ЦФА как на мировом, так и на национальном уровне разработка действенных механизмов страхования рисков на основе изучения и имплементации опыта зарубежных стран является неотъемлемым направлением развития крипторынка в стране.

Подводя итог исследованию развития цифровых финансовых активов, следует отметить, что на современном этапе экономическое сообщество активно предпринимает меры по развитию ЦФА с целью преодоления основных проблем их использования и укрепления их позиций в мировой экономике. В Беларуси такими мерами могут выступать стимулирование населения активно использовать возможности криптовалют путем повышения их финансовой и цифровой грамотности, совершенствование протоколов криптовалют для повышения масштабируемости, размещение токенов в целях реализации реальных проектов, совершенствование национальной системы налогообложения криптовалюты посредством имплементации зарубежного опыта, создание децентрализованной инфраструктуры, в которой конкретная организация будет ответственна за контроль и функционирование системы, создание национальной криптовалюты, активное привлечение специалистов и экспертов из юридической, финансовой и информационно-технологической сфер к научно-практическому изучению криптовалют на государственном уровне, а также привлечение к дискуссии на эту тему международных экспертов.

Таким образом, у ЦФА, в частности криптовалют, есть большой потенциал роста и развития, а результаты настоящего исследования могут стать основой для дальнейших научных изысканий в направлении исследования вопросов, связанных с теоретическими и практическими аспектами функционирования и развития финансово-экономического механизма использования цифровых финансовых активов.

Литература

1. Милош, Д. В. Перспективы развития цифровых финансовых активов / Д. В. Милош, В. П. Герасенко // Экон. вестн. ун-та. Сб. науч. тр. ученых и аспирантов. — 2020. — № 44. — С. 56—63.
2. Global payments report 2018 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.worldpaymentsreport.com/>. — Date of access: 01.09.2020.
3. Cryptocurrency [Electronic resource] // Coinmarketcap. — Mode of access: <https://coinmarketcap.com/>. — Date of access: 30.09.2020.
4. BLOCKCHAIN.COM [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.blockchain.com/>. — Date of access: 30.09.2020.
5. Map of Bitcoin accepting venues [Electronic resource] // Coinmap.org. — Mode of access: <https://coinmap.org/>. — Date of access: 15.09.2020.
6. Coins [Electronic resource] // CoinGecko. — Mode of access: <https://www.coingecko.com/en>. — Date of access: 15.09.2020.
7. Currency.com [Electronic resource]. — Mode of access: <https://currency.com/>. — Date of access: 18.09.2020.
8. iExchange [Electronic resource] // iExchange : [сайт]. — Mode of access: <https://www.iex.net/#/iex>. — Date of access: 18.09.2020.
9. Инвестиционная онлайн-платформа Finstore [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://finstore.by/>. — Дата доступа: 18.09.2020.
10. Правила совершения операций с беспоставочными внебиржевыми финансовыми инструментами на MTBankFX [Электронный ресурс] // MTBankFX. Документы: [сайт]. — Режим доступа: [https://mtbankfx.mtbank.by/~dam/5f61bc222b221f7416dfb126/doc_pravila_\(red_1409\).pdf](https://mtbankfx.mtbank.by/~dam/5f61bc222b221f7416dfb126/doc_pravila_(red_1409).pdf). — Дата доступа: 22.09.2020.
11. MTBankFX предлагает своим клиентам инвестировать в новый финансовый инструмент, базовым активом по которому выступает фьючерсный контракт на Биткоин [Электронный ресурс] // Ассоциация развития финансового рынка. — Режим доступа: <https://arfin.by/mtbankfx-predlagaet-svoim-klientam-investirovat-v-novy-j-finansovy-j-instrument-bazovy-m-aktivom-po-kotoromu-vy-stupaet-f-yuchersny-j-kontrakt-na-bitkoin/>. — Дата доступа: 22.09.2020.
12. Сводка по рынку [Электронный ресурс] // MTBankFX : [сайт]. — Режим доступа: <https://mtbankfx.mtbank.by/analytics/#svodka>. — Дата доступа: 22.09.2020.
13. Cryptocurrency Insurance Could Be A Big Industry In The Future [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.investopedia.com/news/cryptocurrency-insurance-could-be-big-industry-future/>. — Date of access: 25.09.2020.
14. Что можно застраховать на крипторынке уже сейчас [Электронный ресурс] // Forklog. — Режим доступа: <https://forklog.com/chto-mozhno-zastrahovat-na-kriptorynke-uzhe-sejchas/>. — Дата доступа: 25.09.2020.
15. Lloyd's Launches Cryptocurrency Wallet Insurance Policy [Electronic resource] // Insurance Journal. — Mode of access: <https://www.insurancejournal.com/news/international/2020/03/02/559855.htm>. — Date of access: 25.09.2020.

РАЗВИТИЕ ДИСТАНЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЙРОСЕТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ЛОМОНОС ГЕРМАН ВЛАДИМИРОВИЧ,
заместитель начальника департамента автоматизации,
ЗАО «Белорусско-швейцарский банк “БСБ Банк”»
(г. Минск, Беларусь)

В условиях новых вызовов прогрессивные банки начали накапливать массивы информации о поведении клиентов. Благодаря развитию технологий машинного обучения, искусственного интеллекта и когнитивных вычислений, банки могут быстрее обрабатывать большие объемы информации, выстраивать более точные модели, позволяющие предвосхищать потребности клиентов, формировать персональные предложения и автоматизировать их обслуживание. В статье рассмотрены особенности технологий искусственного интеллекта, возможности их использования и влияние на трансформации в банковской сфере.

In the face of new challenges progressive banks began to accumulate huge amounts of information about customer behavior. Thanks to the development of machine learning, artificial intelligence and cognitive computing, banks can more quickly process huge amounts of information, build more accurate models that can anticipate the needs of customers, create personalized offers and automate their services. The article defines the features of artificial intelligence technologies, the possibilities of their use and the impact on the transformation in the banking sector.

Введение

Внедрение информационно-коммуникационных технологий в деятельность банка способствует повышению доступности банковских услуг. По данным инфографического исследования Juniper Research, в 2019 г. количество пользователей дистанционных банковских услуг в мире составило 2,358 млрд чел. Поэтому сегодня дистанционное эффективное управление банковскими услугами и банковскими счетами в большинстве стран мира без посещения банка остается одной из важнейших задач.

Согласно мировой практике в коммерческих банках с использованием дистанционных банковских услуг разрабатываются финансовые решения для проблемных ситуаций в банковской системе. В частности, всемирная банковская система развивается с использованием современных технологий, таких как мобильные технологии, цифровые банки, биометрические технологии, технология блокчейн и искусственный интеллект.

С помощью мобильных технологий банк и его клиенты могут управлять денежными средствами без физического контакта, не посещая банк. В результате резкого развития дистанционных банковских услуг увеличивается количество цифровых банков, работающих без открытия филиалов и отделений, повышается уровень безопасности, развиваются биометрические

технологии, популяризация технологии блокчейн с высокой прозрачностью и экономией времени при проведении автоматического анализа данных банковских операций с помощью искусственного интеллекта. Это требует комплексных научно-практических исследований инновационного и технологического развития дистанционных банковских услуг для банков. Быстрое движение информационных потоков в банковской практике нашей страны приводит к необходимости совершенствования дистанционных банковских услуг.

Развитие дистанционных банковских услуг

Влияние цифровых технологий на развитие дистанционных банковских услуг (табл.) — ключевой фактор. В начале 1970-х гг. банки внедрили банкоматы в качестве каналов связи, в 1980-х гг. изменились банковские технологии с телефонной связью, в 1990-х гг. внедрен интернет-банкинг, в 1990—2000-х гг. — мобильный банкинг [1, с. 25].

По мнению российского экономиста В. К. Спильченко, «дистанционное обслуживание банковского счета — это набор информационных услуг и выполнение операций по счету клиента в соответствии с поручением без посещения банка. Система дистанционного

Этапы развития дистанционных банковских услуг

№ п/п	Год	Мероприятия
1	1951—1970	Для автоматической проверки транзакций были проведены мероприятия по автоматизации банковских услуг с использованием таких технологий, как MICR, Magnetic Ink Character Recognition и ERMA
2	1971—1980	Банковские услуги полностью автоматизированы с помощью компьютеров. Используя экранные терминалы, клиенты банка смогли войти в свои счета в режиме реального времени и управлять ими. Также были проведены научные исследования и программные эксперименты по концепции Home Banking
3	1981—1990	Возник Home Banking. У клиентов появилась возможность использовать Home Banking в течение недели с 6:00 до полуночи. В Великобритании впервые была предложена услуга интернет-банкинга, которая была названа Home-link. Банк First Direct впервые начал предоставлять банковские услуги по телефону
4	1991—2000	В США появился первый онлайн-банкинг, который работал через веб-сайт bankofamerica.com и больше не нуждался в специальных банковских программах, предоставляя клиентам круглосуточный доступ к веб-сайту банка. Появился первый интернет-банк First Security Network Bank, в 1997 г. он стал полноценным виртуальным банком
5	2001—2010	В результате развития услуг в онлайн-режиме в США разработаны законы и правила The Federal Financial Institutions Examination Council. В этот период филиалы банка объединились и начали выполнять банковские операции потребителей через смартфоны и онлайн-сервисы. Появились мобильный банкинг и мобильное приложение по банковским операциям
6	2011 — настоящее время	Направления онлайн-банкинга продолжали развиваться. В частности, услуга «Мобильный банкинг» быстро стала популярной. Увеличилось количество Direct-банков, функционирующих без создания филиалов. Увеличилось количество каналов и типов дистанционного управления банковскими счетами, которые постоянно развиваются

обслуживания банковского счета выражается в обращении клиента в банковскую базу данных через телекоммуникационную систему» [2, с. 30].

Развитие дистанционных банковских услуг в банковской системе связано, во-первых, с изменениями в жизни людей, внедрением новых информационных технологий; во-вторых — с автоматизацией банковских операций.

Нет существенной разницы между традиционной и дистанционной организацией связи между банком и клиентом. Необходимость обслуживания клиентов банком сохранена, изменился только канал связи, который соединяет банк и его клиентов, т. е. теперь появилась возможность дистанционно совершать операции, которые клиенты выполняют в банке.

В конце 1950-х — начале 1960-х гг. развитые страны в целях автоматической проверки процессов поставили перед собой задачу автоматизировать в коммерческих банках банковские услуги с такими технологиями, как MICR, Magnetic Ink Character Recognition и ERMA.

Следует отметить, что с 2007 г., после того как корпорация Apple начала разрабатывать смартфоны The iPhone, каналы связи с банком стали переходить с персональных компьютеров на смартфоны.

С появлением технологии мобильных телефонов банки начали предлагать своим клиентам банковские услуги на основе мобильных устройств. С 2007 г. мобильная связь стала важной платформой для работы с

клиентами банка. Сегодня Bank of America продолжает оставаться лидером в банковской отрасли в разработке и предоставлении информационных услуг более чем 24 млн активных пользователей мобильной связи и более чем 30 млн пользователей онлайн-банкинга [3].

В целом в коммерческих банках системы дистанционного банковского обслуживания можно разделить на следующие виды: программа «Клиент-банк», мобильный банкинг, внешние устройства самообслуживания (банкоматы, платежные терминалы, инфокиоски и др.) и интернет-банкинг.

При внедрении в практику перечисленных видов дистанционных банковских услуг необходимо обеспечить устойчивый уровень операционных расходов банка путем повышения эффективности дистанционных банковских услуг в отношениях между банком и клиентом. В результате будет увеличен уровень диверсификации дистанционных банковских услуг, т. е. возможность выбора при использовании дистанционных банковских услуг, удобных для клиентов.

Применение искусственного интеллекта в дистанционном банковском обслуживании

В современных условиях происходят глобальные технологические трансформации, обусловленные развитием информационно-коммуникационных техноло-

гий. Ключевые технологии, под воздействием которых банковский сектор уже меняется и кардинально изменится в ближайшее время, — это блокчейн, облачные вычисления и искусственный интеллект [4, с. 54].

Искусственный интеллект — это компьютерные системы, обладающие такими ключевыми навыками человеческого разума, как понимание языка, способность общаться, рассуждать, обучаться, решать проблемы, действовать, делать заключения и т. д. Ключевая особенность искусственного интеллекта — его способность к решению поставленных задач по алгоритму, подобному тому, который использует человеческий мозг. Основная цель искусственного интеллекта — научиться понимать человека и на основе анализа полученных данных, сопоставления с результатами других людей и выявления закономерностей давать различные советы, после чего воспринимать обратную связь и обучаться в зависимости от ее результатов. Также разработки искусственного интеллекта используют для анализа больших данных, построения предиктивных и других моделей.

Ключевая технология искусственного интеллекта — машинное обучение, т. е. создание комплексного алгоритма для анализа больших объемов данных, их сопоставления, нахождения взаимосвязей, построения предиктивных моделей, а также обучения на основе анализа полученных результатов. Основной компонент машинного обучения — способность машины самостоятельно обучаться и улучшать заложенный изначально алгоритм для получения наилучших результатов. Первая и самая простая форма машинного обучения — построение регрессионных моделей, которые позволяют на основе имеющихся данных предсказывать значение переменной, например определить стоимость залога. Однако в условиях экспоненциального увеличения неструктурированных данных появились более сложные методы машинного обучения, как, например, глубинное машинное обучение, использующее в качестве входных данных результаты других алгоритмов машинного обучения, а также методы «случайный лес», «градиентный бустинг», байесовские методы, нейронные сети и др. На современном уровне развития, помимо построения регрессионной модели, алгоритмы машинного обучения позволяют классифицировать, кластеризировать и строить зависимости.

Один из крупнейших азиатских банков существенно отставал от конкурентов по показателю «количество продуктов на одного клиента». Банк разработал алгоритм глубинного машинного обучения, который обрабатывал и искал взаимосвязи между такими массивами данных о клиентах, как демографические характеристики клиента, количество продуктов банка, выписки по счету, данные о транзакциях, мобильные платежи, переводы и данные кредитного бюро. Анализируя предоставленные большие данные, алгоритм выявил ранее не замечаемые сотрудниками банка сходства в поведении клиентов, что позволило выделить пятнадцат

ать тысяч микросегментов в клиентской базе. После этого на основе данных алгоритма банк разработал предиктивную модель, позволяющую предсказывать, какой продукт банка может быть наиболее интересен клиенту. На основе предсказаний модели банк делал персонализированные предложения клиентам, что обеспечило ему трехкратное увеличение количества продуктов на одного клиента [5, с. 120].

Используя комбинацию технологий машинного обучения и инновационную технологию роботизации бизнес-процессов (Robotic Process Automation, RPA), банки могут серьезно повысить операционную производительность своих бизнес-процессов и снизить операционные расходы. Так, банк может доверить роботам обработку платежей юридических и физических лиц (переводящих деньги внутри банка и за его пределы) и обработку неопознанных платежей (у которых не указано назначение), разбор внутренней входящей почты, изменение данных клиента по его заявлению, правки кредитных договоров физических и юридических лиц по их заявлениям, а также проводки финансирования контрактов и ответы на типовые запросы.

В качестве примеров разработок искусственного интеллекта можно привести голосовых и текстовых помощников и связанные с ними технологии распознавания речи и распознавания образов. Голосовые помощники — это программы-собеседники, предназначенные для общения, помощи и консультаций. Наиболее известные в настоящее время голосовые помощники — Siri от Apple, GoogleAssistant, Alexa от Amazon.

Накапливая информацию о пользователе, помощники постепенно создают его профиль и за несколько лет так называемого общения будут знать своего живого собеседника так, как знает близкий человек. Поэтому следующая стадия — диалоговый интерфейс и персональные ассистенты, которые, исходя из накопленной информации, смогут формировать персонализированные предложения финансовых услуг, учитывающие склонности человека к рискам и накоплениям, предстоящие покупки и иные расходы, финансовое положение, структуру доходов и т. д. [6, с. 34].

В современных условиях финансовые чат-боты оказывают клиентам помощь в совершении покупок в сети Интернет, оплате счетов, управлении цифровым кошельком, а также на основе анализа предпочтений и потребностей пользователя предоставляют ему рекомендации по управлению личными финансами, способствуют принятию финансовых решений. Так, виртуальные консультанты способны отслеживать динамику цен на финансовые активы и предоставлять пользователям рекомендации по их приобретению или продаже. На пороговом уровне использования виртуальные консультанты обеспечивают пользователям возможность получения ответов на элементарные вопросы.

Заключение

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что искусственный интеллект во многом определит будущее банковского рынка, ведь все идет на основе полной автоматизации финансовых процессов. Возможно, через несколько лет вместо привычных операционистов клиентов банков будут встречать только компьютерные терминалы. Через них можно будет заказать услуги, карты, провести банковские операции без участия человека.

Активное применение технологий искусственного интеллекта уже в ближайшие годы может стать решающим аргументом в конкурентной борьбе за массовые сегменты. При этом прогресс в сфере искусственного интеллекта в значительной мере обесценит сделанные ранее инвестиции банков в региональную сеть, обучение сотрудников, привлечение клиентов и повышение их лояльности.

Искусственный интеллект трансформирует банковскую деятельность. В будущем уровень автоматизации процессов и детального анализа мельчайших данных о конкретных клиентах позволит не только сократить издержки и как следствие — стоимость банковских продуктов, но и полностью переосмыслить то, как кли-

ент потребляет банковские услуги и взаимодействует с их провайдером. Если сегодня банк — это смартфон, в будущем банк станет персональным помощником для клиента.

Литература

1. Delvin, J. F. Technology and innovation in retail banking distribution / J. F. Delvin // *International Journal of Bank Marketing*. — 1995. — Vol. 13 (4): 7. — С. 134.
2. Спильченко, В. К. Трансформация банковских платежных систем в экономике России / В. К. Спильченко // *Экон. журн.* — 2012. — № 4 (61) — С. 45.
3. Bank of America [Electronic resource]. — Mode of access: www.bankofamerica.com.
4. Бердышев, А. В. Об условиях развития банков в цифровой экономике / А. В. Бердышев. — Краснодар, 2018. — 395 с.
5. Garg, A. Analytics in banking: Time to realize the value [Electronic resource] / A. Garg, D. Grande. — 2018. — Mode of access: www.mckinsey.com.
6. Бутенко, Е. Д. Искусственный интеллект в банках сегодня: опыт и перспективы / Е. Д. Бутенко // *Финансы и кредит*. — 2018. — № 5 (773). — С. 143.

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРАХОВАНИИ

ВРЕМЕНКО ЛЮДМИЛА ВАСИЛЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент, президент
Харьковского союза страховщиков,
Харьковский национальный университет строительства и архитектуры
(г. Харьков, Украина)

КОНДРАТЕНКО ДИАНА ВЛАДИМИРОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Харьковский национальный университет строительства и архитектуры
(г. Харьков, Украина)

В статье проведены исследования основных цифровых технологий, применяемых в страховании. Описаны существенные преимущества использования технологии искусственного интеллекта страховыми компаниями. Обобщен опыт применения цифровых технологий Моторным транспортным страховым бюро Украины. Рассмотрены инновационные продукты украинских страховых компаний, первый иншуртех стартап и телематические устройства для использования страховщиками.

The research article studies the main digital technologies used in insurance. The significant advantages of the use of artificial intelligence technology by insurance companies are described. The experience of the use of digital technology by the Motor Transport Insurance Bureau of Ukraine is summarized. The innovative products of Ukrainian insurance companies, the first insurtech startup and telematics devices for use by insurers are considered.

Цифровая трансформация страхования — это необратимый процесс качественных изменений, новые знания и новый способ работы при помощи цифровых технологий. Цифровизация является одной из самых актуальных и обсуждаемых тем в страховой отрасли. Новые технологии позволяют страховым компаниям эволюционировать от традиционных подходов предоставления страховых услуг к прогнозированию и управлению рисками, использовать более качественную аналитику и андеррайтинг, расширяют возможности страховщиков как в продаже полисов онлайн, так и в дистанционном урегулировании страховых случаев. Но цифровые технологии также порождают новые вызовы: в ценообразовании, персонализации и защите данных. Страховой индустрии еще предстоит раскрыть весь потенциал цифровых технологий и их влияние на все аспекты бизнеса — процессы, продукты и сервисы, подходы к принятию решений.

Еврокомиссия 24 сентября 2020 г. утвердила новую Стратегию цифровых финансов, которая является дорожной картой для Европейского центрального банка и всех центробанков ЕС в вопросах диджитализации. Одной из причин принятия новой стратегии стала актуализация важности развития цифровых финансов в связи с рисками, возникающими из-за короновирусной

инфекции COVID-19. Так, в первые недели пандемии использование финансовых приложений в Европе возросло на 72 %. В течение пандемии количество кибератак на финансовые учреждения выросло на 38 %. Ключевым приоритетом для Европейской комиссии является поддержка перехода к цифровым технологиям [1].

Цель данной статьи — исследование основных цифровых технологий, применяемых в страховании, которые рассматриваются как обладающие потенциалом, чтобы привнести инновации в страховой сектор.

Термин «цифровизация» появился в последнее 5-летие XX века, когда в 1995 г. американский информатик Николас Негропonte из Массачусетского университета озвучил понятие «цифровая экономика» [2]. Существует много определений основополагающего термина «цифровизация», но нет единого общепринятого названия. Цифровизация определяется как процесс перехода предприятия или целой экономической отрасли на новые модели бизнес-процессов, менеджмента и способов производства, основанных на информационных технологиях [3]. Цифровизация — перенос в электронное пространство различных категорий, объектов и процессов, таких как спрос и предложение, документооборот, различные модели управления, товары, услуги и прочее [4]. Другие дефиниции цифровизации

учитывают цифровой пользовательский опыт и клиентоориентированность, включают стратегические и культурные элементы, определяют цифровизацию как интеграцию аналоговых и цифровых компонентов с новыми технологиями, которые улучшают взаимодействие с клиентами, доступность данных и бизнес-процессы.

Цифровые технологии требуют привлечения капитала. Инвестиции в новые технологии значительно увеличились в последние годы, и темпы инноваций являются экспоненциальными. Согласно глобальной статистике, стоимость капитала, инвестированного в мировые технологические страховые компании с 2014 по 2019 г., выросла с 3,7 млрд до 15,8 млрд долл. США в 2018 г. В 2020 г. в глобальные компании Insurtech было инвестировано около 2,3 млрд долл. США. В 2019 г. в сектор было инвестировано 13,4 млрд долл. США [5].

Роль цифровых технологий в нашей жизни достигла новых высот. Все больше людей проводят в интернете больше времени, чем когда-либо раньше: в январе 2020 г. в Украине было 27,46 млн интернет-пользователей, за 2019 г. их количество увеличилось на 1,5 млн (+5,7 %). Проникновение интернета в Украине составило 63 %, проникновение социальных сетей — 43 %, 19 млн украинцев являются пользователями социальных сетей. Количество пользователей мобильной связи было эквивалентно 139 % от общей численности населения, 60,88 млн мобильных подключений [6]. В связи с этим важным источником инновационных идей становится сам потребитель страховых услуг.

Цифровизация вынуждает к фундаментальной трансформации страхового бизнеса, заставляет переосмыслить базовую бизнес-модель. Ускоряющийся темп изменений делает практически невозможным предсказание будущего, с какой бы то ни было степенью уверенности. Страховые компании должны войти в цифровой мир как можно быстрее и использовать цифровые технологии со всеми их преимуществами.

Основными элементами акселерации трансформаций данных являются:

- изменение роли последних разработок высоких технологий в информационных технологиях и их отдельные конвергенции. А именно вычисления на основе групп больших данных, интернет-вещей или облачные вычисления, позволяющие компаниям, предоставляющим финансовые услуги, не только автоматизировать существующие бизнес-процессы, но и предлагать возможность предоставлять совершенно новые продукты, услуги, процессы и бизнес-модели для отрасли финансовых услуг;
- изменение поведения потребителей. Использование клиентами электронных каналов взаимодействия в последние годы возросло и заставило многих поставщиков финансовых услуг изменить размер своих филиальных и агентских сетей, реорганизовать управление каналами дистрибуции, организовав более гибридное взаимодействие с клиентами и широкий спектр обслуживания;

- изменение экосистем. Традиционные банки и страховые компании в течение последних десятилетий уменьшили степень собственного производства (аутсорсинга), что привело к более целенаправленной специализации. Эта тенденция к изменению размера внутренних операций началась в бэк-офисах компаний и в последнее время набирает обороты в их фронт-отделениях, приводит к совершенно новым экосистемам, включая приложения, иншуртехы, финтех-стартапы, а также к привлечению компаний вне сферы финансовых услуг;

- изменение регулирования. Несмотря на то что после финансового кризиса в 2008 г. регулирование отрасли финансовых услуг усилилось почти во всех областях, во многих странах в последние годы были озвучены инициативы по снижению уровня начальных стартов для финтех-стартапов [7].

Западные страховые эксперты утверждают, что наиболее важные преимущества цифровых технологий — удовлетворение потребностей клиентов и снижение общественных или административных расходов [8]. Новые конкурентные угрозы, регуляторные требования, постоянные расходы и в целом небезграничное финансирование — факторы, которые требуют значительных изменений в страховом секторе.

Цифровая трансформация экономики видоизменила инновации и бизнес-модели, в том числе в сфере страховых услуг. В страховой отрасли посредством применения новых технологий происходят существенные изменения:

- новые технологии меняют способ взаимодействия страховщиков и клиентов (например, чат-боты, роботы-консультанты, социальные сети);
- новые технологии используются для автоматизации, стандартизации и повышения эффективности и результативности бизнес-процессов (например, онлайн-продажи, цифровые рекламации, дистанционное урегулирование);
- новые технологии создают возможности для модификации существующих продуктов (например, телематика страхования) и разработки новых (например, киберстрахование).

Существуют новые формы процессов, которые меняют способ взаимодействия страховщиков и клиентов, могут повысить эффективность посредничества в страховании. Большинство страховых стартапов, участвующих в дистрибуции, имеют сайты с хорошо разработанным интерфейсом, часто сопровождающимся применением искусственного интеллекта.

Использование технологии искусственного интеллекта (ИИ) привело к серьезным изменениям в страховых компаниях. Искусственный интеллект охватывает процесс анализа больших данных (например, с помощью методов машинного обучения) и автоматизированного принятия решений, исходя из этих данных. Страхование всегда основывалось на анализе данных. Статистика страховых случаев и персонализация стра-

хователя помогают группировать клиентов по разным категориям риска и оптимизировать расходы на выплаты. Реализация алгоритмов Big Data (больших данных) повысит эффективность многих процессов, требующих умственного анализа. Чтобы обеспечить большую точность и скорость, страховые компании интегрировали в свои бизнес-модели чат-боты, решения для обнаружения мошенничества на основе ИИ и другие приложения с использованием ИИ.

Исследование клиентов с помощью ИИ позволяет иметь в реальном времени обширную информацию о клиенте и его поведении. Страховая компания получает доступ к данным клиентов через переносные (мобильные) устройства, датчики определения местоположения, датчики на объектах и через геоинформационные системы, может собирать индивидуальные данные в режиме реального времени и выполнять точную аналитику. Полученная информация будет использована как база для заключения договора страхования, способствуя его гибкости и правильности ставок.

Цифровая трансформация не ограничивается применением технологий, таких как Big Data, интернет вещей, блокчейн и т. д. Основную ценность для страховых компаний представляют клиентские данные и эффективность их использования. Страховая компания владеет большим объемом информации о своих клиентах, которую они оставили при взаимодействии с ней. Если эти данные собирать, сохранять, систематизировать, анализировать — станет более понятно, что нужно клиенту. Основа цифровых технологий — искренний интерес к людям, их желаниям и предпочтениям. Зная предпочтения и привычки клиентов, можно точно адаптировать страховые услуги к их потребностям. Страховые продукты, разработанные и оцененные по индивидуальным потребностям и образу жизни клиента, позволят клиентам оплачивать необходимое им покрытие.

В Украине появился первый иншуртех стартап, который входит в экосистему страховой компании «Арсенал Страхование» и обещает сделать автострахование удобным и выгодным. Технологическая компания EASY PEASY Insurtech выпустила на украинский рынок онлайн-сервис покупки автомобильной страховки по принципу pay-as-you-go или оплаты за километры. Теперь, чтобы застраховать автомобиль по КАСКО, не нужно ехать в страховую компанию и платить сразу за год. Страховку, которая уже включает 500 каскокилометров, можно купить на сайте Easy Peasy и пополнять емкость в зависимости от интенсивности использования автомобиля через мобильное приложение [9].

В разработку продукта, создание сайта и мобильного приложения, покупку телематических устройств, оформление доменов, патентов и авторских прав технологической компанией было инвестировано 150 тыс. долл. США, инвестиция со стороны страховой компании «Арсенал Страхование» около 200 тыс. долл. [9].

Клиент — больше не просто данные в статистике, он практически платит за свои действия, формируя

собственную статистику. Страховка в смартфоне по принципу ON/OFF («Включил — выключил») — инновационный продукт с точки зрения и продукта, и технологичности, и сервиса. Такой подход, очень вероятно, увеличит привлекательность страхования для более широкого круга клиентов, значительно повысив уровень их ответственности.

Цифровая трансформация побуждает руководителя улучшить свой страховой бизнес и закрепиться на современном рынке, не отвергая при этом наработанных компанией ценностей. Самое важное — определить бизнес-цели, то, чего компания планирует добиться в результате проекта. Если бизнес знает, чего хочет достичь, он может сформулировать ключевые показатели эффективности проекта и по ним впоследствии измерять результат.

Сетевой эффект мобильных телефонов и разработка приложений для этих устройств позволили многим страховым компаниям выйти на большую аудиторию, чем раньше. Смартфоны и доступ в интернет позволяют внедрять инновации, основанные на использовании приложения. Мобильное приложение — это специальное программное обеспечение, которое разрабатывается для смартфонов, планшетов и других мобильных устройств. Как правило, эти программы предназначены для iOS и Android, и требования к мобильным приложениям становятся все более высокими.

Страховщикам необходима прямая связь с клиентом через его смартфон или планшет и возможность общения в режиме онлайн. Мобильные сервисы предоставляют возможность страховым компаниям передавать информацию о своих услугах и получать обратную связь от клиентов. В свою очередь приложения для Android, iOS и Windows Phone дают возможность клиенту более оперативно и просто решать широкий круг вопросов, связанных со страхованием. Клиент может открыть приложение в своем смартфоне или планшете и получить нужную информацию в любое время, нет необходимости звонить на горячую линию, можно найти на карте ближайший офис страховой компании, узнать режим работы отделения и перечень предоставляемых услуг, ознакомиться с правилами страхования и тарифами.

Функционал позволяет воспользоваться калькулятором для расчета страховой премии, выбрать или исключить опции из той или иной программы для сравнения цены, подобрать страховую услугу по интересующему виду страхования. При наступлении страхового случая мобильное приложение даст пошаговые инструкции относительно порядка действий в конкретной ситуации. Для этого достаточно лишь зайти в нужную вкладку меню.

Мобильное приложение страховой компании должно не только быть удобным и функциональным, но и приносить пользователю эстетическое удовольствие. Иконки приложения, которые пользователь видит на экране устройства, являются лицом компании.

Процесс урегулирования страховых претензий с помощью ИИ также становится быстрым и беспроблемным. Чат-бот может зарегистрировать заявку, проверить детали, убедиться, что это не мошенничество, и передать претензию в страховую компанию для дальнейшей обработки. Кроме того, чат-боты могут использовать географические и социальные данные клиентов для персонализации взаимодействия с компанией. С помощью компьютерного зрения чат-робот может изучить доказательства происшествия и оценить количество повреждений [10].

Самая быстрая страховая выплата в мире сделана за три секунды. Клиент иншуртех-компании Lemonade подал заявление о краже пальто, которое было застраховано. Страхователь ответил на несколько вопросов в мобильном приложении и записал отчет на свой смартфон, после чего чат-бот Lemonade установил мировой рекорд, рассмотрев, утвердив и оплатив претензию за три секунды. Это было в 2016 г.

В Lemonade бот претензий AI.Jim получает первое уведомление от клиента, подавшего претензию. AI.Jim обрабатывает все претензии путем разрешения примерно в трети случаев, выплачивая заявителю или отклоняя претензию без вмешательства человека (и с нулевыми накладными расходами по претензии, известными как расходы на корректировку убытков). Бот назначает претензии, которые он не уполномочен урегулировать, идентифицирует проблемы, где нужно вмешательство человека, анализируя специальность каждого эксперта, квалификацию, рабочую нагрузку и график, чтобы определить, кому назначить претензию. Даже там, где требуется работа человека, AI.Jim делает большую ее часть, чтобы команда могла урегулировать претензии и поддержать клиентов как можно быстрее и эффективнее [11].

Процесс предъявления претензий представляет собой наиболее острую болевую точку в страховом бизнесе, и именно там чаще всего культивируется враждебность к отрасли. Таким образом, переосмысление требований в интересах клиента путем согласования интересов и стимулов и устранения трений, хлопот, затрат и задержек является ключевым фактором их лидерства в удовлетворении потребностей клиента [11].

Работа с платформой на основе ИИ высвобождает значительное время и ресурсы для страховщиков. У них есть возможность направить усилия в сторону более ценных действий и рассматривать только сложные претензии. Система охватывает все остальное. Она может отвечать на запросы клиентов по электронной почте, в чате и по телефону. В результате время урегулирования претензии, которое является наиболее важной метрикой для клиентов, уменьшается, а результат приносит удовлетворение.

Для страховых компаний чрезвычайно важно обеспечить непрерывность бизнеса, уверенность и предоставление услуг потребителям и экономике как в нормальных условиях работы, так и в стрессовых ситуациях

реагирования на коронавирусную инфекцию COVID-19. Это наглядно демонстрируют страховые компании, Моторное транспортное страховое бюро Украины (МТСБУ) на рынке обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО). Карантин показал, насколько правильным было решение несколько лет назад начать системную диджитализацию в ОСАГО.

Первым шагом стало введение в работу системы «электронный полис» в феврале 2018 г. Динамика заключения электронных договоров подтверждает, что это удобный и востребованный автовладельцами сервис. Согласно данным за первое полугодие 2020 г., доля электронных договоров составляет около 30 % от общего количества. За 7 месяцев текущего года страховщики ОСАГО заключили 1,64 млн электронных договоров, сумма премий по которым составила 1,4 млрд грн. Всего за время работы системы «электронный полис» (с февраля 2018 г.) количество электронных договоров составило более 3 млн [12]. Сейчас каждый третий договор ОСАГО заключается в электронном виде, у некоторых компаний доля таких договоров составляет более 50 %.

Кроме электронного полиса, электронного евро-протокола, которые знакомы большинству автовладельцев, МТСБУ внедрило много диджитальных решений, обеспечивающих инфраструктурную часть работы, ее качество и скорость. Это инструменты проверки полисов через сайт МТСБУ и через мобильное приложение «ДИЯ», личный кабинет получателя регламентных выплат, автоматизированный контроль за наличием международных полисов «Зеленая карта». Для профессиональных участников рынка — система электронных коммуникаций с иностранными Бюро (ежемесячно на сайт Бюро заходят с информационными запросами свыше 100 тыс. пользователей из-за рубежа), электронные коммуникации с аварийными комиссарами и экспертами.

Большое количество бизнес-процессов в МТСБУ автоматизировано. Внедряется система электронного документооборота (СЭД), предполагается, что весь документооборот станет электронным. Это позволит улучшить сервис за счет скорости и удобства онлайн-решений.

Вслед за е-ОСАГО инвестиции в продвижение онлайн-страхования дают результат и по другим видам страховок. К примеру, с безвизом и с увеличением количества путешественников, которые организуют поездки своими силами, онлайн-продажи медицинского страхования туристов через мобильное приложение или онлайн на сайте становятся для украинцев новой нормой. В 2019 г. объем рынка вырос более чем в два раза, достигнув 54 млн долл. США, причем в основном за счет онлайн-продаж. Туристическую страховку онлайн в свои сервисы внедрили мобильные операторы. Имея данные о местоположении пользователей, они могут нативно предложить оформить полис в несколько кликов. Конечно же, коронакризис внес свои коррективы

вы в размер рынка и востребованность услуги, но уже понятно, что даже при кардинальном сокращении путешествий рынок туристического страхования онлайн в 2020 г. достигнет показателей 2019 г. [13].

Интернет вещей, телематические технологии обеспечивают доступ к данным в режиме реального времени, создают возможность реализовать эффективные страховые процессы андеррайтинга, ценообразования, минимизировать риски. Страховщики в партнерстве с технологическими компаниями и провайдерами телематических сервисов создают новые ценностные продуктовые предложения, ориентированные на индивидуальные потребности клиентов, обеспечивая возможности выбора, простоту и гибкость решений. Инновационные страховые телематические продукты, включая умное автострахование, широко представлены на мировом страховом рынке. Страхование с использованием телематического оборудования на основе фактических данных о вождении (умное страхование, Usage-based insurance, UBI) — тип автострахования, который позволяет страховщикам собирать данные о вождении на индивидуальном уровне, предоставлять обратную связь и предлагать страхователям персонализированные продукты, основанные на анализе показателей вождения [14].

Инновационный продукт КАСКО «СМАРТ» от страховой компании ARX (ранее работала под брендом АХА Страхование) успешно запущен на украинском страховом рынке. Автомобиль оснащается телематическим устройством, фиксирующим основные показатели вождения: скорость, маневры и время езды. Страховая компания таким образом оценивает манеру управления (каждая поездка оценивается баллами) и предоставляет индивидуальную скидку за стиль вождения по принципу Pay How You Drive («плати как едешь»). При заключении договора КАСКО Smart автовладелец сразу же получает 5 % скидки, а общая скидка за год может составить до 30 % от общего платежа.

Подобно решениям телематики в области автострахования, страховщики активно используют сервис телемедицина. Страховые компании «Уника», «Провидна», «Альфа страхование» уже предлагают телемедицину вместе со своими страховыми продуктами. Сейчас на украинском рынке до десятка телемедицинских решений. Данные о здоровье пользователей, собранные гаджетами, используют страховые компании для оптимизации финансовых моделей и точной оценки своих рисков.

Виртуальные облачные услуги предоставляет облако, которая появилась в парадигме цифрового мира. Управление всеми сервисами доступно удаленно через web или API. Сотрудники страховых компаний используют единую коммуникационную среду для общения друг с другом, партнерами и клиентами, многие работают удаленно в условиях карантинных мероприятий и снижения экономической активности.

Ожидается, что страховщики перейдут к всеохватывающему подходу к коммуникациям с клиентами,

где скорость, точность и выбор являются ключевыми. Традиционные каналы связи дополняют WhatsApp или Facebook Messenger, наряду с другими цифровыми сервисами. Своевременные, содержательные и персонализированные коммуникации могут значительно повысить качество обслуживания клиентов. Страхователей интересует не только цена продукта, но и консультации страховщиков, они хотят личного многоканального взаимодействия и регулярных контактов со своими страховыми компаниями. Растущая доступность цифровых каналов связи приводит к новому этапу отношений между клиентами и страховщиками.

Цифровые технологии в страховании — всего лишь способ добиваться результата. Их внедрение всегда является ответом на изменение бизнес-среды. Для успешного функционирования цифрового страхования необходимы три элемента — инфраструктура (доступ в интернет, ПО, телекоммуникации), электронный бизнес (ведение страховой деятельности через компьютерные сети), продажа услуг через интернет. Внедрение цифровых технологий дает возможность страховым компаниям развиваться. Залог успеха — правильные цели и продуманная стратегия развития.

Литература

1. Сообщение комиссии Европарламенту, совету, европейскому экономическому социальному комитету и комитету регионов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0591>. — Дата доступа: 15.10.2020.
2. Что такое цифровая экономика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.fingramota.org/teoriya-finansov/item/2198-cto-takoe-tsifrovaya-ekonomika>. — Дата доступа: 07.10.2020.
3. Вичугова, А. Цифровизация [Электронный ресурс] / А. Вичугова. — Режим доступа: <https://www.bigdataschool.ru/wiki/%D1%86%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F>.
4. Цифровизация экономики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bit.samag.ru/uart/more/67>. — Дата доступа: 07.10.2020.
5. Statista. InsurTech [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/677817/value-of-capital-invested-in-global-insurance-tech-companies/>.
6. DIGITAL 2020: Украина [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://datareportal.com/reports/digital-2020-ukraine>. — Дата доступа: 15.10.2020.
7. Клапквив, Ю. М. Трансформация диджитализации рынка финансовых и страховых услуг [Электронный ресурс] / Ю. М. Клапквив, О. Ю. Мелих. — Режим доступа: <http://pte.diit.edu.ua/article/view/190456/191558>. — Дата доступа: 10.10.2020.
8. The Impact of digital Technologies on Insurance Industry in light of digital transformation [Electronic

resource]. — Mode of access: <http://www.joif.org/SystemFiles/Assets/The%20Impact%20of%20digital%20Technologies%20on%20Insurance%20Industry%20.pdf>. — Date of access: 07.10.2020.

9. EASY PEASY — в Украине появился первый иншур-тех-стартап, предлагающий революционный продукт КАСКО «pay-as-you-go» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://forinsurer.com/news/20/10/09/38572>. — Дата доступа: 17.10.2020.

10. Будущее искусственного интеллекта в страховании [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.zfort.com.ua/blog/budushee-iskusstvennogo-intellekta-v-strakhovanii>. — Дата доступа: 10.10.2020.

11. IPO Lemonade: оценка и наше мнение [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://sharespro.ru/news/7227-ipo-lemonade-ocenka>. — Дата доступа: 10.10.2020.

12. Шеченко, В. ОСАГО 2015—2020. Мы заложили надежный фундамент для развития ОСАГО. Время делать новые решительные шаги [Электронный ресурс] / В. Шеченко. — Режим доступа: <https://forinsurer.com/public/20/09/15/4909>. — Дата доступа: 10.10.2020.

13. Гонтовой, С. Страхование в смартфоне. Тренды диджитализации от hotline.finance [Электронный ресурс] / С. Гонтовой. — Режим доступа: <https://psm7.com/e-commerce/strakhovanie-v-smartfone-trendy-didzhitalizacii-ot-hotline-finance.html>. — Дата доступа: 10.10.2020.

14. Основные тенденции и перспективы развития рынка Умного автострахования [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://json.tv/ict_telecom_analytics_view/osnovnye-tendentsii-i-perspektivy-razvitiya-rynka-umnogo-avtostrahovaniya-20200109021820. — Дата доступа: 10.10.2020.

СТРАХОВАНИЕ КРИПТОАКТИВОВ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА

МИЛОШ ДИАНА ВИКТОРОВНА,

магистр экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены теоретические аспекты криптоактивов и предложена авторская дефиниция исследуемого понятия. Выявлены основные тенденции развития мирового рынка ICO. В целях подтверждения перспективности развития криптовалют проведен регрессионный анализ, который позволил построить соответствующее уравнение и осуществить прогноз объема транзакций с криптовалютой. Проанализированы направления страхования среди организаций крипторынка и определены причины отсутствия у большинства организаций отрасли какого-либо страхового покрытия. Приведены примеры страховых продуктов, используемых мировыми игроками крипторынка.

In the article the theoretical aspects of cryptoassets are discussed and the author's definition of the concept under study is offered. The main trends in the development of the global ICO market are revealed. In order to confirm the prospects for the development of cryptocurrencies a regression analysis was carried out which allowed to build an appropriate equation and forecast the volume of transactions with cryptocurrency. The analysis of insurance trends among organizations of the cryptomarket was carried out and the reasons for the lack of any insurance coverage in most organizations of the industry were determined. Examples of insurance products used by global players in the crypto market are given.

Мировая экономика находится в перманентном состоянии трансформации: меняются технологические уклады, материальные ценности, механизмы регулирования. Этот процесс может ускоряться за счет новых факторов, которые изменяют фундаментальные основы современной рыночной экономики. В настоящее время таким фактором выступает глобальная цифровизация, повлиявшая на развитие практически всех сфер экономики, в том числе и страхового рынка. В частности, в условиях цифровой экономики одно из инновационных и перспективных направлений развития страхового рынка — страхование рисков, связанных с использованием цифровых финансовых активов, в частности криптоактивов.

Ряд мировых регуляторов уже начали разработку теоретических основ функционирования криптоактивов и сформулировали некоторые подходы к их определению. Так, в рамках отчета Европейской банковской организации Report with advice for the European Commission on crypto-assets [1] дается следующее определение термина «криптоактивы» — тип частного актива, который зависит в первую очередь от крипто-

графии и технологии распределенного реестра как части их ценности. Отмечается, что существует широкий спектр таких активов, включая токены платежного или обменного типа, токены инвестиционного типа и токены, применяемые для доступа к товару или услуге. Европейское управление по ценным бумагам и рынкам в отчете Advice to ESMA. Own Initiative Report on Initial Coin Offerings and Crypto-Assets указывает, что криптоактивы используются в качестве общего термина для криптовалют, виртуальных валют, виртуальных активов и цифровых токенов [2]. В свою очередь, Международный валютный фонд определяет криптоактивы как цифровое представление стоимости, возможное благодаря достижениям в области криптографии и технологии распределенного реестра [3].

Основные характеристики криптоактивов, вытекающие из приведенных выше дефиниций — использование криптографии и технологии распределенного реестра (блокчейн), возможность покупки-продажи в цифровом виде, использование в сфере платежей и в инвестиционных целях, — позволили дать следующее авторское определение [4]: криптоактивы — вид циф-

ровых финансовых активов, в основе функционирования которых лежит использование криптографии и технологии распределенного реестра (блокчейн), применяемые как цифровое средство платежа или в инвестиционных целях.

На основании авторской дефиниции «криптоактивы» можно выделить следующие их виды:

- токены — выпускаются в рамках первичного размещения токенов в целях привлечения средств для данного проекта или предприятия. Они представляют собой новый класс криптоактивов (т. е. цифровые финансовые активы, записанные в распределенном реестре, защищенные криптографией), которые воплощают в себе определенное требование к организации (или к ее денежным потокам, активам, остаточной стоимости, будущим товарам или услугам), возникающее в результате использования технологии блокчейн [5];
- криптовалюты — вид цифровых финансовых активов, который эмитируется децентрализованно посредством криптографических методов (т. е. самим пользователем), не имеет обеспечения и может использоваться как средство обращения и накопления [6];
- криптографические ценные бумаги — ценные бумаги, права собственности на которые и передача которых удостоверены путем внесения записи в распределенный реестр [5].

Мировой рынок криптоактивов в настоящее время демонстрирует рост. В частности, активное развитие рынка ICO (первичное размещение токенов) подтверждается результатами международных исследований [7; 8]:

- в соответствии с отчетом 4th ICO / STO Report [7], опубликованным международной аудиторской компанией PwC, в 2018 г. было успешно реализовано порядка 1 132 ICO, что в два раза больше, чем в 2017 г. Общая сумма средств, привлеченных посредством выпуска токенов, составила практически 20 млрд долл. США в сравнении с 7 млрд долл. США в 2017 г. (табл. 1);

Таблица 1

Динамика развития ICO

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Количество проведенных ICO	8	10	49	552	1132
Сумма средств, привлеченных посредством ICO, млн долл. США	30,5	9,9	252,0	7 043,3	19 689,3

Источник: разработка автора на основе [7]

- топ-5 стран по количеству проведенных ICO составляют США (717), Сингапур (587), Великобритания (514), Россия (328) и Эстония (300), а по объему привлеченных средств — США (7,3 млрд долл. США), Сингапур (2,5 млрд. долл. США), Британские Виргинские острова (2,4 млрд долл. США), Швейцария (1,8 млрд. долл. США) и Великобритания (1,5 млрд долл. США);
- самые крупные в истории кампании по первичному размещению токенов — ICO-проекты EOS, Telegram, TaTaTu, Dragon, Huobi Token — были проведены в 2018 г. и позволили привлечь 6995 млн долл. США;
- ICO наиболее востребовано в таких индустриях, как бизнес-услуги, инвестиции, смарт-контракты, программное обеспечение и интернет;
- наиболее популярной блокчейн-платформой является Ethereum (87 % всех размещений токенов); это обусловлено тем, что она первая предоставила возможность создавать и осуществлять поддержку смарт-контрактов.

Для подтверждения перспективности развития криптовалют был проведен регрессионный анализ, в рамках которого в качестве результативного фактора (y) выступает объем транзакций с криптовалютой, а в качестве независимого фактора (x) — мировой валовой внутренний продукт (далее — ВВП).

Информационной базой для проведения регрессионного анализа послужили статистические данные Всемирного банка [9] и аналитического сайта BLOCKCHAIN.COM [10] (табл. 2).

Таблица 2

Динамика объема транзакций с криптовалютой и ВВП в 2010—2019 гг.

Год	Объем транзакций с криптовалютой, тыс.	Мировой ВВП, трлн долл. США
2010	2 16,00	66,05
2011	2125,00	73,39
2012	10 498,00	75,09
2013	30 168,00	77,24
2014	55 234,00	79,33
2015	100 305,00	75,05
2016	183 245,00	76,17
2017	287 555,00	80,95
2018	361 286,00	85,91
2019	487 508,00	87,97

Источник: разработка автора на основе [9; 10]

Для нахождения уравнения, описывающего вид зависимости между анализируемыми показателями, использовались аналитические возможности пакета «Анализ данных» в MS Excel. В результате приведения нелинейных уравнений к линейному виду и использо-

вания команды «Регрессия» были получены уравнения регрессии.

Наилучшим уравнением, описывающим зависимость между объемом транзакций с криптовалютой и мировым ВВП, является полиномиальное уравнение 2-й степени. Данное уравнение статистически значимо, адекватно и пригодно для прогнозирования, поскольку расчетное значение F -критерия ($F_{расч} = 20,74$) больше табличного значения ($F_{табл} = 4,74$), а также имеет самое высокое значение коэффициента детерминации ($R^2 = 8556$). Коэффициент регрессии при x^2 является статистически значимым, поскольку расчетное значение t -критерия Стьюдента (2,43) по модулю превышает критическое значение ($t_{кр} = 2,36$). Однако свободный член и коэффициент регрессии при x являются статистически не значимыми, поскольку расчетные значения t -критерия Стьюдента (1,87 и $-2,13$) по модулю не превышают критическое значение ($t_{кр} = 2,36$).

Таким образом, зависимость между двумя факторами можно описать полиномиальным уравнением 2-й степени:

$$y = 1\,222,6 \cdot x^2 - 166\,413 \cdot x + 5\,656\,904,97, \quad (1)$$

где y — объем транзакций с криптовалютой, тыс.; x — мировой ВВП, трлн долл. США.

С использованием уравнения регрессии (формула (1)) также был осуществлен прогноз объема транзакций с криптовалютой на 2021 и 2022 гг. на основе прогнозных данных мирового ВВП Всемирного банка и Международного валютного фонда (табл. 3).

Таблица 3

Прогноз Всемирного банка и Международного валютного фонда по объему мирового ВВП

Год	Всемирный банк		Международный валютный фонд	
	Изменение, %	Прогнозное значение ВВП, трлн долл. США	Изменение, %	Прогнозное значение ВВП, трлн долл. США
2020	2,5	90,17	-3,0	85,75
2021	2,6	92,52	5,8	90,72

Источник: разработка автора на основе [11—13]

В результате подстановки прогнозных значений мирового ВВП в уравнение регрессии был получен прогноз объема транзакций с криптовалютой (рис. 1):

- на основе данных Всемирного банка:

$$y_{2020} = 1\,222,6 \cdot (90,17)^2 - 166\,413 \cdot 90,17 + 5\,656\,904,97 = 591\,951,7, \quad (2)$$

$$y_{2021} = 1\,222,6 \cdot (92,52)^2 - 166\,413 \cdot 92,52 + 5\,656\,904,97 = 725\,769,6, \quad (3)$$

- на основе данных Международного валютного фонда:

$$y_{2020} = 1\,222,6 \cdot (85,75)^2 - 166\,413 \cdot 85,75 + 5\,656\,904,97 = 376\,844,4, \quad (4)$$

$$y_{2021} = 1\,222,6 \cdot (90,72)^2 - 166\,413 \cdot 90,72 + 5\,656\,904,97 = 622\,060,4. \quad (5)$$

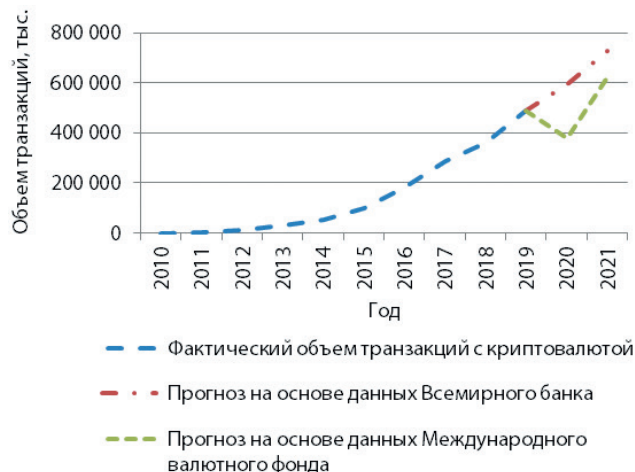


Рисунок 1. Прогноз объема транзакций с криптовалютой
Источник: разработка автора

Таким образом, прогноз объема транзакций с криптовалютой на основе прогнозных данных Всемирного банка соответствует оптимистическому варианту, при котором прогнозируемый показатель за 2021—2022 гг. покажет прирост практически в два раза (в относительном выражении — на 49 %, в абсолютном выражении — на 238 млн). В свою очередь, прогноз объема транзакций с криптовалютой на основе прогнозных данных Международного валютного фонда соответствует консервативному варианту, при котором в 2021 г. снижение мирового ВВП на 3 % повлечет за собой сокращение объема транзакций на 23 % (в абсолютном выражении — на 111 млн), а в 2022 г. рост мирового ВВП приведет к увеличению объема транзакций до 622 млн, что на четверть больше текущего уровня данного показателя.

Следует отметить, что широкое использование с 2017 г. криптоактивов превратило организации рынка криптоактивов в главные мишени для хакеров. Согласно данным блокчейн-аналитической компании Chainalysis [14], число атак на данный рынок растет, а общая стоимость украденных средств достигла пика почти в 900 млн долл. США в 2018 г. (рис. 2).

Данная тенденция также подтверждается результатами опроса, проведенного в ноябре 2018 г. среди 13 434 пользователей в 22 странах. Его итоги нашли свое отражение в международном отчете Kaspersky's Cryptocurrency Report — Uncharted territory: why consumers are still wary about adopting



Рисунок 2. Количество хакерских атак и общая сумма украденных денежных средств в 2011—2019 гг.
Источник: разработка автора на основе [14]

cryptocurrency [15]. Так, по мнению респондентов, киберпреступность остается одной из ключевых проблем для развития и широкого использования криптоактивов. Почти пятая часть (19 %) опрошенных отметили, что сталкивались с хакерскими атаками на криптовалютные биржи. Кроме того, 15 % респондентов стали жертвами мошенничества с криптовалютами.

В связи с этим компании усилили свои меры безопасности, например расширили использование холодных криптокошельков, ввели дополнительные уровни проверки для вывода средств и ужесточили контроль за транзакциями в целях выявления подозрительных операций.

С другой стороны, злоумышленники адаптировались к усиленным мерам безопасности, разрабатывая более сложные фишинговые атаки. Как результат, в современных условиях безопасность криптоактивов зависит не только от хорошо продуманных систем IT-безопасности, страхование денежных средств становится ключевым компонентом качественного оказания услуг на рынке криптоактивов.

Анализ результатов опроса [16], проведенного в 2020 г. Кембриджским центром альтернативных финансов среди 280 организаций из 59 стран, которые оказывают услуги в четырех основных сегментах криптовалютного рынка (биржи, платежи, хранение (криптокошельки) и майнинг), показал, что 46 % опрошенных организаций не застрахованы от какого-либо риска. Компании, как правило, в первую очередь застрахованы от киберпреступности, профессиональных ошибок (включая страхование ответственности директоров и должностных

лиц) и потери или кражи закрытых ключей. Эти наблюдения справедливы как для организаций, оказывающих услуги, связанные с хранением криптоактивов, так и для организаций, осуществляющих деятельность в иных сегментах рынка (рис. 3).

Хотя организации крипторынка зачастую не имеют ни официальных страховых полисов, ни доступа к ним, отдельные из них выделяют целевые средства для покрытия конкретных страховых случаев.

Анализ направлений страхования в разрезе регионов выявил некоторые различия (табл. 4). Например, значительная часть европейских организаций вообще не застрахована (43 %), так же как и компании в Латинской Америке (46 %) или на Ближнем Востоке и в Африке (52 %). Для сравнения, 24 и 37 % организаций Северной Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона соответственно указывают на отсутствие какого-либо страхового покрытия. Следует отметить, что распреде-

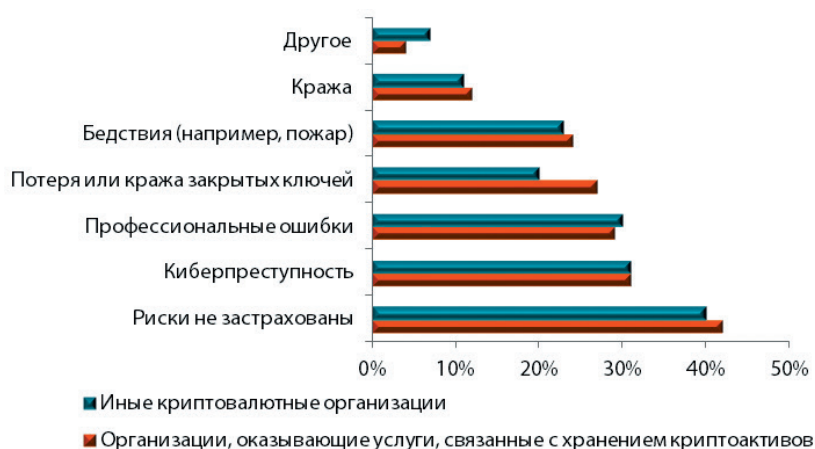


Рисунок 3. Направления страхования на криптовалютном рынке
Источник: разработка автора на основе [16]

Таблица 4

Направления страхования на криптовалютном рынке в разрезе регионов

Вид страхования	Доля видов страхования, %				
	Азиатско-Тихоокеанский регион	Европа	Латинская Америка и Карибский бассейн	Ближний Восток и Африка	Северная Америка
Отсутствует	37	43	46	52	24
Киберпреступность (например, хакерство)	29	31	35	24	33
Профессиональные ошибки	29	28	31	19	38
Потеря или кража закрытых ключей	27	22	23	14	33
Бедствия (например, пожар)	24	24	12	24	24
Кража	22	10	8	0	10
Другое	10	4	0	0	5

Источник: разработка автора на основе [16]

ление долей видов страхования в различных регионах имеет схожие тенденции. Так, приведем наиболее популярные направления страхования на рынке криптоактивов: в Азиатско-Тихоокеанском регионе, Европе, Латинской Америке и Карибском бассейне — страхование рисков, связанных с киберпреступностью и профессиональными ошибками; на Ближнем Востоке и в Африке — страхование рисков, связанных с киберпреступностью и бедствиями; в Северной Америке — страхование от профессиональных ошибок.

Следует отметить, что отсутствие у большинства организаций крипторынка какого-либо страхового покрытия обусловлено главным образом двумя причинами [17].

1. Данные организации признаются высокорисковыми для страхования. Большинство страховщиков не готовы предоставлять свои услуги на рынке, развитие которого сложно спрогнозировать, и, как следствие, принимают меры предосторожности при отборе страхователей. Как правило, страховые услуги предоставляются наименее рискованным компаниям, которые сильно ориентированы на безопасность.

2. Существует высокий уровень страховых премий ввиду невозможности оценки вероятности наступления страхового случая в отрасли с высоким риском. Страховой тариф для организаций, предлагающих пользователям холодные криптокошельки, которые принято считать более безопасными, составляет от 0,8 до 1,2 % стоимости актива, в то время как традиционный страховой полис от киберпреступлений обычно составляет менее 0,5 % стоимости актива.

Страховой тариф для организаций, предлагающих пользователям горячие криптокошельки, значительно выше — от 3 до 5 % стоимости актива ввиду более высоких рисков.

Многие страховые компании по-прежнему с опасением относятся к рынку криптоактивов. Например, Great American Insurance Group, подразделение корпо-

рации American Financial Group Inc предлагают компаниям, которые принимают биткоин-платежи, страховку от кражи сотрудников, однако данная страховка не предусматривает случаи взломов.

Представители Coinbase, известной криптобиржи, заявили, что на их сайте хранится около 2 % активов всех их клиентов, и эта сумма полностью застрахована. По неофициальной информации Lloyd's of London, крупнейший в мире рынок страхования, также предоставляет услуги для клиентов Coinbase. Однако сфера покрытия и условия остаются неизвестны [18].

Один из крупнейших страховых брокеров Aon сформировал группу европейских страховщиков, чтобы защитить от рисков пользователей горячих и холодных кошельков фирмы Metaco, которая специализируется на хранении цифровых активов. Как утверждают представители Aon, они покрывают убытки почти от всего, начиная со стихийных бедствий и поломки холодного хранилища до взломов онлайн-кошельков. В 2018 г. компания Aon, по словам руководства фирмы, занимала более 50 % рынка криптострахования.

Популярный страховщик криптовалют в России — компания Cryptoins.io, которая работает на территории страны по лицензии иностранного страховщика. Пользователь может застраховать в компании любые криптовалюты, хранящиеся на определенных биржах. Если у биржи проблемы и инвестор не может вывести криптовалюту с платформы в течение 30 дней, то компания возмещает убытки.

Примерно по той же схеме работает и проект B.Sure: трейдер приобретает цифровую монету на бирже, затем он может в любой момент отправить токен на адрес смарт-контракта B.Sure и автоматически застраховать свои средства. Сумма застрахованной монеты должна быть умножена на 40 от текущей цены на той криптовалютной площадке, которую указал инвестор. Если биржа закрывается или приостанавливает работу, то

средства будут автоматически возмещены в том размере, что имелся на счету.

Известны имена и таких страховщиков криптоактивов, как корпорации Marsh & McLennan, компании Chubb, XL и английской страховой фирмы Lloyd's of London [19].

В заключение следует отметить, что, по оценкам экспертов [17], несмотря на незначительную долю страхования криптоактивов в сравнении с традиционными видами страхования, данный рынок значительно вырос за последние два года и в настоящее время имеет доступное страховое покрытие в размере, превышающем 6 млрд долл. США, с прогнозируемыми ежегодными страховыми премиями в 200—500 млн долл. США. Прогнозируется, что рост страховых услуг, предоставляемых на крипторынке, сможет опередить более крупный рынок страхования — киберриски, который является основным продуктом для большинства крупных мировых страховщиков.

Литература

1. Report with advice for the European Commission on crypto-assets // EBA Report. — 2019. — 30 p.
2. Advice to ESMA. Own Initiative Report on Initial Coin Offerings and Crypto-Assets // Securities and Markets Stakeholder Group. — 2018. — 36 p.
3. Treatment of Crypto Assets in Macroeconomic Statistics // Thirty-First Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics. — 2018. — 30 p.
4. Милош, Д. В. Перспективы развития криптоактивов в Республике Беларусь / Д. В. Милош // Актуальные вопросы развития финансовой сферы : сб. ст. IV Междунар. науч.-практ. конф., Махачкала, 28 марта 2020 г. — Махачкала : АЛЕФ, 2020. — С. 255—261.
5. Cryptocurrencies and blockchain. Legal context and implications for financial crime, money laundering and tax evasion [Electronic resource] // STUDY Requested by the TAX3 committee, July 2018. — Mode of access: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/619024/IPOL_STU%282018%29619024_EN.pdf. — Date of access: 25.09.2020.
6. Милош, Д. В. Криптовалюта: сущность и подходы к регулированию / Д. В. Милош // Молодежная наука: вызовы и перспективы : сб. материалов III Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, Макеевка, 6 апр. 2020 г. — Макеевка : ДОНАГРА, 2020. — Т. VII. — С. 256—260.
7. 4th ICO / STO Report. A Strategic Perspective // PwC. — 2019. — 10 p.
8. Stats and Facts. Take a look at the market and ICObench by the numbers [Electronic resource] // ICObench. — Mode of access: <https://icobench.com/stats>. — Date of access: 25.09.2020.
9. GDP (current US\$) [Electronic resource] // World Bank Open Data. — Mode of access: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>. — Date of access: 26.09.2020.
10. BLOCKCHAIN.COM [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.blockchain.com/>. — Date of access: 26.09.2020.
11. Global Economic Prospects. January 2020. Slow Growth, Policy Challenges. A World Bank Group Flagship Report // World Bank Group. — 2020. — 334 p.
12. Global Economic Prospects. June 2019. Heightened Tensions, Subdued Investment. A World Bank Group Flagship Report // World Bank Group. — 2019. — 182 p.
13. World Economic Outlook // International Monetary Fund — 2020. — 37 p.
14. The Chainalysis 2020 Crypto Crime Report [Electronic resource] // Chainalysis. — Mode of access: <https://go.chainalysis.com/2020-Crypto-Crime-Report.html>. — Date of access: 27.09.2020.
15. Uncharted territory: why consumers are still wary about adopting cryptocurrency. Kaspersky's Cryptocurrency Report 2019 [Electronic resource] // AO Kaspersky Lab. — Mode of access: <https://www.kaspersky.com/blog/cryptocurrency-report-2019/>. — Date of access: 27.09.2020.
16. 3rd Global cryptoasset benchmarking study // Cambridge Centre for Alternative Finance. — 2020. — 71 p.
17. Adam Zuckerman. Bitcoin Insurance? The Emerging Market for Digital Asset Insurance // Q1 2020 PLUS Journal. — 2020. — 7 p.
18. Страховщики тестируют варианты страхования криптовалюты [Электронный ресурс] // ChainMedia — информационный ресурс о криптовалютах, блокчейне и децентрализованных технологиях. — Режим доступа: <http://chainmedia.ru/articles/insurers-test-bitcoin-business/>. — Дата доступа: 28.09.2020.
19. Рынок страха. Как защитить свои криптовалюты [Электронный ресурс] // КРИПТО. — Режим доступа: <https://www.rbc.ru/crypto/news/5d6502ac9a79473afa58cc1b>. — Дата доступа: 28.09.2020.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

БЛОХИНА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА,
старший администратор,
ООО «Отель Сервис»
(г. Санкт-Петербург, Россия)

ТАРАСОВА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
кандидат экономических наук, доцент,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» — Санкт-Петербург
(г. Санкт-Петербург, Россия)

Проанализированы инновационные технологии на российском страховом рынке за четырехлетний период деятельности компаний. Основной целью являлось оценить эффективность использования цифровых достижений для страховщиков и страхователей. Благодаря исследованию были выявлены основные тенденции на российском рынке страховых услуг в настоящее время.

Analyzed innovative technologies in the Russian insurance market for a four-year period of companies' activity. The primary goal was to assess the effectiveness of using digital advances for insurers and policyholders. Due to the conducted research, the main trends in the Russian insurance market at the present time have been identified.

Сегодня цифровые технологии внедряются во все сферы нашей жизни, включая механизмы защиты от рисков, а именно в страхование. Используя подобные технологии, российские страховые компании имеют возможность конкурировать с зарубежными фирмами, что позволит оптимизировать их корпоративные расходы. К сожалению, на данный момент цифровое страхование не получило достаточного развития в нашей стране. Требуются новые страховые продукты или оцифровывание уже существующих, а также внедрение новых опций в мобильных приложениях и на сайтах страховых компаний. Отсюда исследовательский вопрос данной статьи: «Будет ли эффект от внедрения цифровизации на рынок страховых услуг?» Чтобы проанализировать влияние цифровизации на страховой рынок, необходимо пройти несколько этапов. Сначала требуется исследовать изменения за последние четыре года. Для этого предстоит собрать базу данных российских страховых компаний за несколько лет.

Долгое время бизнес-модель страхования являлась одной из самых устойчивых. С внедрением цифровизации во многие отрасли современного мира страхование также стало меняться. Например, совершенствуется способ продажи и доставки продуктов страхового рынка, характер товаров и даже сама бизнес-модель. Используя диджитализацию, действующие страховые

компании имеют возможность применять новые технологии для увеличения прибыли.

Российское интернет-страхование начало свое развитие около 10 лет назад за счет обязательного характера, в то время как в других странах с развитой экономикой данный вид страхования появился в большинстве случаев добровольно еще около 30 лет назад. Именно поэтому продажа электронных полисов получила достаточно широкое распространение в России, также стремительно растет доля продаж страховых услуг через интернет.

На сегодняшний момент клиенты ожидают быстрого и круглосуточного решения их проблем или запросов, связанных с различными ситуациями — от покупки полисов до получения выплат по страховым случаям. Множество страховых организаций вводят данную опцию в свой сервис. На сайтах и в приложениях организаций существует чат-бот, который может отвечать на вопросы посетителей сайта или пользователей приложения в режиме реального времени. Отдельные организации внедряют боты для выдачи рекомендаций своим возможным клиентам. Несмотря на круглосуточную поддержку, клиенты ждут от компаний и специальных предложений, которые основаны на их персональных предпочтениях. Уже на данном этапе не все страховые организации смогли ввести указанный инструмент, так

как для этого требуется использование улучшенных моделей прогноза. Особо значим фактор скорости — наиболее важный запрос клиентов. Потребители заинтересованы в быстром решении любого вопроса вне зависимости от его сложности. Необходимо всегда учитывать возможные риски, при этом не потеряв клиента и снизив свои потери [1].

Чтобы оценить стоимость страхования дома или автомобиля, страховые организации могут пользоваться следующими инструментами: телематические данные, статистические данные или оптическое распознавание символов. Благодаря специальному оборудованию страховщики могут отслеживать манеру вождения страхователей, а также пробег машины и другие аспекты, которые влияют на стоимость полиса [2].

Именно использованию цифровых технологий в вопросах решения страхового урегулирования уделяют особое внимание компании за рубежом. За счет цифровых каналов в области решения конфликтов удается повысить удовлетворенность клиентов качеством страховых услуг на 20—30 %. В то же время компании снижают свои расходы на решение конфликтов с потребителями примерно на 25—30 %. Международные ведущие лидеры в страховой отрасли имеют гораздо больше возможностей в области урегулирования убытков, чем у компаний в России [3].

Внедрение информационных технологий также может негативно влиять на деятельность страховых организаций. Исследование компании McKinsey показывает, что из-за цифровых технологий большинство страховщиков снижают доходы своих компаний и сокращают общую стоимость страховой отрасли в целом. Большие организации, с успехом внедряющие новые технологии в свои продукты, увеличивают свою прибыль, в отличие от остальных страховых компаний. Для того чтобы избежать негативного эффекта от использования инновационных технологий, компаниям необходимо действовать быстро и эффективно, тогда организация имеет возможность занять значительную долю рынка [4].

Российские страховые организации частично внедряют отдельные инструменты цифровых технологий в свою деятельность. Компании создают систему тарификации, запускают чат-боты, предлагают персонализированные услуги, чтобы повысить степень удовлетворенности своих клиентов. Информационные технологии позволяют расширить рынок сбыта своих услуг, страховые полисы становятся доступнее.

Российские страховые компании уже достаточно продолжительное время внедряют информационные технологии в свою деятельность. Каким образом это отражается на доле онлайн-продаж страховых полисов? Что конкретно внедряют страховые компании, чтобы лидировать на рынке?

Для проведения дальнейшего анализа было выбрано несколько страховых организаций: «ВСК Страховой дом» (далее — «ВСК»), «Согласие», АО «Группа Ренессанс страхование» (далее — «Ренессанс»), АО «Альфа-

Страхование», ПАО «Росгосстрах» (далее — «Росгосстрах») и СПАО «Ингосстрах» (далее — «Ингосстрах»). Данные компании представляют свои изменения на собственных сайтах и в пресс-релизах, что позволяет проследить преобразования в хронологическом порядке. Перечисленные страховые компании имеют ряд одинаковых характеристик: каждая из них продает свои продукты и услуги не только напрямую, но и через интернет; все они занимают лидирующие позиции на страховом рынке России по объему сборов за последние три года; успешно внедряют инновационные технологии в свою деятельность, благодаря чему другие организации перенимают их опыт и инновации. Графики, представленные далее, построены на основе данных отчетности страховых организаций, полученных на сайте Центрального банка Российской Федерации [5]. Была рассчитана доля страховых премий, заключенных через сеть Интернет.

Каждая страховая организация разрабатывает как многофункциональный сайт для страховщиков, так и мобильное приложение. В 2011 г. компания «Ингосстрах» одной из первых запустила первую версию мобильного приложения, в 2015 г. — «АльфаСтрахование», а уже затем компании «ВСК», «Росгосстрах», «Согласие» и «Ренессанс». За счет приложения организации расширяют свой рынок сбыта, повышая долю интернет-продаж.

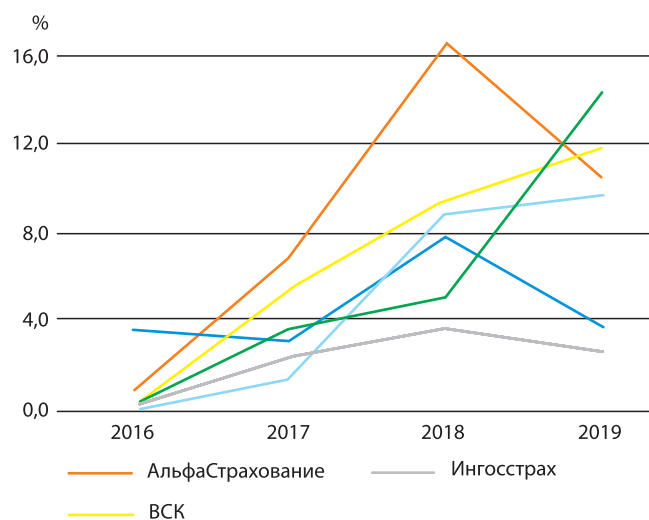


Рисунок 1. Доля страховых премий посредством сети Интернет в страховых компаниях

Источник: [5]

На рис. 1 отражены изменения доли онлайн-продаж за прошедшие четыре года в исследуемых компаниях. Можно проследить рост продаж через цифровые каналы в 2017—2018 гг. Возможной причиной является внедрение обязательного e-ОСАГО. Компания «АльфаСтрахование» выделяется на диаграмме: в 2018 г. организация увеличила долю онлайн-продаж полисов до максимальных 16 %. «АльфаСтрахование» — лидер цифрового рынка последние два года. Они первыми на-

ладили реализацию полисов онлайн, запустив продажу e-ОСАГО на сайте. Росгосстрах в 2013 г. также подключил данную опцию на своем сайте, за ними и «Ренессанс» в 2015 г., а уже с 2016 г. остальные компании начали активно развивать продажи электронных полисов.

Одной из первых инновационные продукты в свою деятельность внедряет «АльфаСтрахование». Телематические устройства организация начала использовать уже в 2014 г. Благодаря данной опции водители имеют возможность получить скидку до 35 % при безопасном вождении. Почти все страховые организации внедрили данную услугу для своих клиентов, кроме компании «Росгосстрах».

Большинство полисов КАСКО продается через посредников компании или напрямую через офисы, при этом на рис. 2 и 3 видно, что доля цифрового распространения указанных полисов растет. Самая используемая опция — заявление о страховом событии через мобильное приложение. С 2019 г. почти у всех исследуемых компаний был подключен данный сервис. Используя эту опцию, компании могут повысить лояльность клиентов, экономя их время и ресурсы. Помимо заявления о страховом событии через мобильное приложение страховщики используют сервис распознавания удостоверяющих документов. Одна из самых распространенных систем распознавания — Smart IDReader от компании Smart Engines. Все данные из документов заполняются в приложении автоматически, что и позволяет клиентам компании экономить время на покупку полиса. «Ренессанс» первым внедрил указанный сервис в свою страховую деятельность в 2018 г., а в настоящий момент только Росгосстрах не пользуется системой распознавания документов.

В последние два года страховые компании внедряют еще один сервис, позволяющий снизить время на

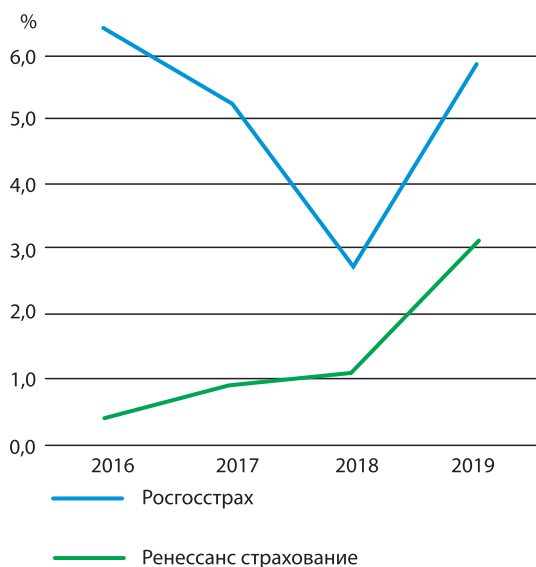


Рисунок 2. Доля страховых премий КАСКО посредством сети Интернет в двух страховых компаниях

Источник: [5]

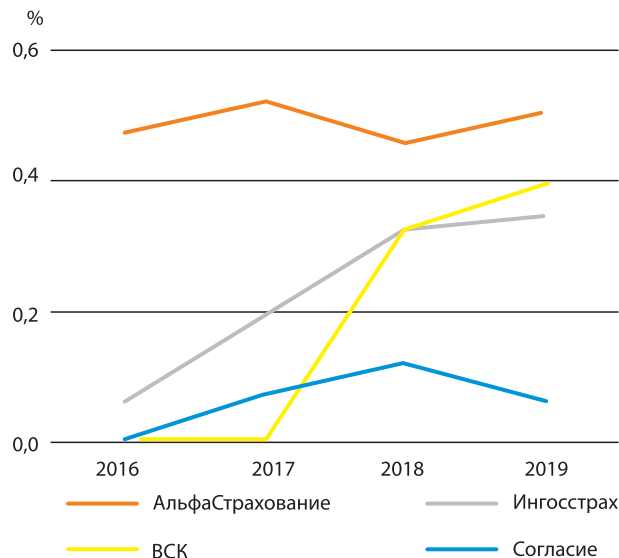


Рисунок 3. Доля страховых премий КАСКО посредством сети Интернет в четырех страховых компаниях

Источник: [5]

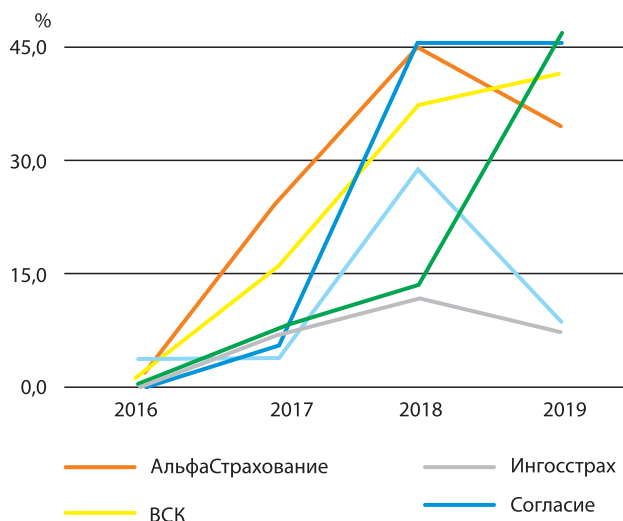


Рисунок 4. Доля страховых премий ОСАГО посредством сети Интернет в страховых компаниях

Источник: [5]

оформление полиса КАСКО, — самоосмотр при оформлении полиса. Процесс осмотра машины происходит по видеосвязи с сотрудником, поэтому ездить в офис компании клиенту нет необходимости. В 2019 г. компания «Ингосстрах» одной из первых предложила данную опцию своим клиентам. К настоящему моменту компании «АльфаСтрахование» и «Росгосстрах» не используют видеоосмотр машины, а предлагают своим страхователям заключить договор на полис КАСКО без осмотра в целом.

На рис. 4 прослеживается высокий уровень онлайн-продаж полисов ОСАГО в компаниях «Согласие» и «АльфаСтрахование». Стоит отметить компанию «Ингосстрах», которая входит в топ-3 лучших компаний по

реализации полисов ОСАГО, хотя доля онлайн-продаж данных полисов не превышает 15 %. Это может свидетельствовать о том, что у данной организации другие каналы продаж развиты на высоком уровне. Компании начинают предлагать своим клиентам удаленное заявление о страховом событии. Ввиду самоизоляции в 2020 г. страховые организации «Ренессанс» и «Ингосстрах» запустили данный сервис для своих клиентов, а компания «АльфаСтрахование» внедрила данную опцию еще в 2017 г.

Нововведением на рынке страховых услуг также является телемедицина, благодаря которой клиенты обращаются к профильным врачам через приложение или по видеосвязи. «Онлайн Доктор» от компании «АльфаСтрахование» позволял получать онлайн-консультации уже в 2017 г., в дальнейшем все страховые организации внедрили телемедицину в перечень своих услуг, так как это дает возможность их страхователям оптимизировать свое время.

Был проведен анализ шести основных страховых организаций в отрасли, которые внедряют инновационные технологии в свои услуги. Доля страховых премий, полученных посредством сети Интернет, в данных компаниях последние четыре года постоянно растет. Таким образом, можно утверждать, что страховые компании улучшают свою деятельность благодаря инициации новых цифровых услуг для клиентов. Лидером в данной области, как мы видим, является компания «АльфаСтрахование». Сотрудники организации первыми запускают на рынок инновационные продукты и сервисы не только для своих клиентов, но и для сотруд-

ников. Именно это позволяет компании занимать лидирующие позиции по продаже страховых полисов через канал онлайн-продаж.

Литература

1. Bohnert, A. Digital agendas in the insurance industry: the importance of comprehensive approaches / A. Bohnert, A. Fritzsche, S. Gregor // *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*. — 2019. — Т. 44, № 1. — С. 1—19.
2. Амельченко, Е. Н. Полная цифровизация страхового рынка / Е. Н. Амельченко // *Современный менеджмент и экономика: проблемы и перспективы развития*. — СПб., 2019. — С. 11—14.
3. Catlin, T. Digital disruption in insurance: Cutting through the noise [Electronic resource] / T. Catlin, J. T. Lorenz // *Digit. McKinsey*. — 2017. — Mode of access: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/time%20for%20insurance%20companies%20to%20face%20digital%20reality/digital-disruption-in-insurance.ashx>.
4. Time for insurance companies to face digital reality [Electronic resource] / Catlin T. [et al.] // *Digit. McKinsey*. — 2017. — Mode of access: <https://www.the-digital-insurer.com/wp-content/uploads/2017/08/946-Time-for-insurance-companies-to-face-digital-reality.pdf>.
5. Статистика [Электронный ресурс] // Центральный Банк Российской Федерации (Банк России) : [сайт]. — Режим доступа: https://cbr.ru/insurance/reporting_stat/. — Дата доступа: 01.04.2020.

СМАРТ-КОНТРАКТ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ЦИФРОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

НИКОЛЕВСКИЙ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

ШЕРСТНЕВА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА,

магистрант кафедры финансов,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)

На основе анализа международного опыта выявлена роль страхования в экономической деятельности. Проанализировано использование современных технологий в страховых организациях, как международных, так и отечественных. Дано авторское определение понятия «смарт-контракт». Обоснована необходимость внедрения смарт-контрактов в страховые организации. Разработан практический механизм реализации смарт-контракта между банками, страховыми организациями и субъектами малого и среднего предпринимательства.

Based on the analysis of international experience, the role of insurance in economic activity is revealed. The use of modern technologies in insurance organizations, both international and domestic, is analyzed. The author's definition of the notion "smart contract" is given. The necessity of introducing smart contracts in insurance organizations has been substantiated. A practical mechanism has been developed for the implementation of a smart contract between banks, insurance organizations and small and medium-sized businesses.

Введение

Страхование как специфический вид финансовой деятельности обслуживает все виды и формы сознательной деятельности человечества. Основной экономический смысл страхования заложен в принципе солидарной ответственности страхователей, или диверсификации риска страхователя между страхователями типового объекта страхования. Главная задача страховой деятельности в глобальной перспективе — содействие социально-экономическому развитию. Исходя из основного экономического смысла страховой деятельности вытекает и основное правило ценовой конкурентоспособности на рынке страховых услуг — чем больше страхователей вовлечено в типовой проект (страховая услуга), тем меньше цена этой услуги. Данный вывод справедлив как для всех страховых продуктов, так и для всех страховых организаций. В такой ситуации основным фактором обеспечения конкурент-

ных преимуществ становятся технологии реализации страховых продуктов. По мере развития цивилизации и усложнения отношений между субъектами экономической, политической и социальной деятельности технологии страхового дела также претерпевали соответствующие изменения, а страховая деятельность прочно заняла достойное место в мировой социально-экономической системе как ее инфраструктурный элемент.

Цифровые технологии как фактор обеспечения конкурентоспособности страховой деятельности

Известно, что рынок страхования наиболее развит в зарубежных странах — странах с развитой экономикой. Так, в странах Западной Европы страхование выступает в качестве инструмента, обеспечивающего экономическую стабильность, безопасность, развитие пред-

принимательства, эффективную защиту от различных природных и техногенных рисков. Также страховые организации являются крупными инвесторами, что позволяет использовать их ресурсы для решения модернизационных задач мировой экономики. Другими словами, страховые организации — активные участники экономической жизни. В США, например, согласно Р. И. Зименкову и Е. В. Небольсиной, «страховые организации обеспечивают более 2,7 % ВВП страны [2], также страховой рынок обеспечивает трудоустройство около 27 % всех занятых в финансовом секторе.

В условиях бурного развития цифровых технологий у развивающихся экономик появляется шанс получения устойчивых конкурентных преимуществ в сфере страхового дела как компонента рынка финансовых услуг. Основным конкурентным преимуществом здесь может стать, как ни парадоксально, технологическое отставание этих стран. Развивающиеся экономики не отягощены колоссальными расходами на создание традиционной инфраструктуры реализации финансовых услуг — доставки их потребителю. Ярким подтверждением сказанному может служить пример «Тинькофф Банка», не имеющего физических офисов для обслуживания клиентов (около 4 млн).

Известно, что финансовая сфера — это сфера, которая легко поддается цифровой трансформации, т. е. переводу технологических процессов организации на цифровые технологии: блокчейн, большие данные, цифровые платформы и т. д. Не секрет, что эти технологии уже используются в банковской сфере, сфере страхования, фондового рынка и т. д.

В настоящее время наиболее продвинутыми на пути цифровой трансформации являются банковские структуры.

Нет сомнений, что на развитие так называемых цифровых банков оказало влияние создание и функционирование финтехкомпаний. Цифровые банки имеют формат работы без отделений, используют мобильные приложения или сайты. В статье М. Ковалева и Г. Головенчик «Цифровая трансформация банков» [3] среди ведущих цифровых банков выделяются следующие: Atom, Monza и Revolut (Великобритания), Number26 и Fidor Bank (Германия), Saxo Bank (Дания), Moven (США), Nemea (Мальта), WeBank и MyBank (Китай), «Тинькофф Банк» (Россия), Ferratum (Финляндия), Morning (Франция).

Широкое применение в банках находят системы искусственного интеллекта. Некоторые банки применяют искусственный интеллект для определения кредитоспособности клиента. Подтверждение нашим словам содержится в статье Д. Д. Миронова и Е. В. Шершова [4]: в «Тинькофф Банке» данные технологии устанавливают допустимую для клиента величину кредитного лимита на основе автоматического анализа данных заемщика, после этого финансовая организация, опираясь на данную информацию, корректирует размер займа.

Технология Big Data позволяет банкам аккумулировать информацию о собственных клиентах, чтобы впо-

следствии формировать для них персональные предложения. В Сбербанке для тех лиц, кто часто переводит денежные средства в благотворительные фонды, предлагают карту «Подари жизнь», как утверждают Д. Д. Миронов и Е. В. Шершов [4]. Технологии Big Data помогают понять структуру расходов и предыдущей кредитной истории клиента, это используется финансовой организацией для оценки риска при выдаче кредита.

Как показывает практика, банки также используют чат-ботов с целью ускорения и облегчения взаимодействия с клиентами. Отвечая на стандартные вопросы, чат-боты снижают нагрузку на call-центр и расширяют возможности банка в дополнительных каналах связи с клиентом, что повышает качество обслуживания. Дальнейшая перспектива в этом направлении — отказ от call-центров и полный переход на роботизированные системы.

В качестве примера успешного использования чат-ботов приведем следующий: лидер рынка США по использованию мобильного банкинга и внедрению ИИ Bank of America запустил чат-бота по имени Erica. Она умеет отправлять уведомления клиентам, предоставлять информацию о состоянии баланса, давать советы по экономии денег, обновлять информацию о кредитах, оплачивать счета и помогать клиентам с простыми транзакциями. С момента запуска возможности бота существенно расширились. Теперь это продвинутый виртуальный помощник, способный помогать клиентам принимать более разумные решения [11].

Опыт банков свидетельствует, что цифровые технологии находят свое применение, устраняя рутинную деятельность человека, при этом снижая транзакционные временные и денежные издержки. Чтобы ответить на вопрос, какие же технологии используются страховыми организациями, обратимся к аналитическим материалам департамента страхования и экономики социальной сферы Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (рис. 1).

Анализ данных на рис. 1 позволяет сделать вывод, что российские страховщики в большей степени используют технологии интернетизации бизнес-процессов, больших данных и новые производственные технологии, в меньшей степени — технологии виртуальной и дополнительной реальности и технологию блокчейн.

В результате исследования Д. В. Брызгалов, Ю. В. Грызенков, А. А. Цыганов [1] пришли к выводу, что уровень цифровизации и использование отдельных цифровых технологий определяется бизнес-процессами в страховых компаниях. Наибольший показатель использования цифровых технологий в 97 % случаев отмечается в бизнес-процессах продаж программ страхования, где преимущественно применяются технологии производственного интернета (организация интернет-продаж полного цикла). Технологии мобильных приложений в продажах используют 11 % страховщиков, но практика организации венчурных студенческих проектов и хаков в 2017—2019 гг., в которых принимали участие

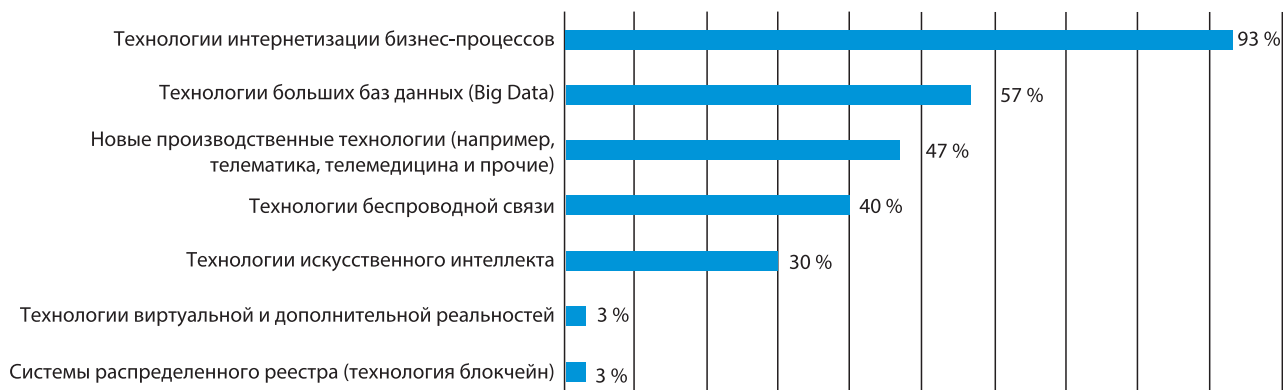


Рисунок 1. Использование страховщиками новых цифровых технологий
 Источник: [1]

студенты Департамента страхования и экономики социальной сферы при Правительстве России, показывают, что интерес у крупных страховых компаний к данной технологии растет (табл. 1).

Таблица 1

Приоритетные цифровые технологии по бизнес-процессам в страховых компаниях

Бизнес-процесс	Приоритетные цифровые технологии, % страховщиков, их применяющих
Продажи страховых программ	Технологии производственного интернета, 97 %
Разработка программ страхования	1) Технологии производственного интернета, 63 %; 2) новые производственные технологии, такие как телематика или телемедицина, 43 %
Коммуникации со страхователями	1) Технологии производственного интернета (организация личных кабинетов, чатов на сайтах и в мобильных приложениях), 90 %; 2) новые производственные технологии (электронный документооборот), 57 %
Урегулирование страховых случаев и выплаты	1) Новые производственные технологии (электронный документооборот), 63 %; 2) новые производственные технологии (автоматизация выплат), 37 %; 3) технологии больших баз данных, 30 %; 4) новые производственные технологии в виде телемедицины, 27 %
Оценка страхового риска	1) Технологии больших баз данных, 50 %; 2) новые производственные технологии (телематика, телездоровье и пр.), 30 %; 3) искусственный интеллект, 20 %
Управление рисками	1) Технологии системы больших баз данных, 57 %; 2) искусственный интеллект, 23 %

Источник: [1]

Следует обратить внимание на такую технологию, как смарт-контракты. Ведь обычные контракты мы каждый день заключаем с теми же банками при оплате товаров продавцу или в страховании при заключении договора страхования.

Смарт-контракты уже давно легализованы на законодательном уровне в некоторых странах. Так, например, Декрет Президента Республики Беларусь № 8 [8] определяет, что смарт-контракт — программный код, предназначенный для функционирования в реестре блоков транзакций (блокчейне), иной распределенной информационной системе в целях автоматизированного совершения и (или) исполнения сделок либо совершения иных юридически значимых действий.

Федеральный закон (проект) № 419059-7 «О цифровых финансовых активах» Российской Федерации [9] характеризует смарт-контракт как договор в электронной форме, исполнение прав и обязательств по которому осуществляется путем совершения в автоматическом порядке цифровых транзакций в распределенном реестре цифровых транзакций в строго определенной таким договором последовательности и при наступлении определенных им обстоятельств.

Например, Кай Шиллер [12] пишет, что смарт-контракт — это контракт, основанный на компьютерных протоколах. Другими словами, это цифровые контракты, основанные на технологии блокчейн. Смарт-контракты сопоставимы с обычными контрактами, такими как договоры купли-продажи недвижимости, автомобиля, только смарт-контракты стоят меньше и работают эффективнее, поскольку нивелируется риск человеческих ошибок.

На основе анализа доступной информации нами сформулировано определение понятия «смарт-контракт» — электронная (цифровая) модель проводимой операции, которая включает обязанности и ответственность всех участников операции, алгоритм, в соответствии с которым формируется жесткая система исполнения обязательств участниками операции, их связей и условий проведения, включая банковские структуры, а также возможность практической реализации этой

операции в автоматическом режиме без возможности вмешаться в ее проведение после начала операции и тотального контроля всех ее этапов [6, с.158].

В страховой деятельности данный инструмент цифровой экономики активно используется. В статье К. Новиковой [7] приводятся следующие проекты на основе блокчейн и смарт-контрактов:

- Etherisc;
- Medishares;
- PAL Network;
- Teambrella;
- VouchForMe.

Стартап Etherisc разработал децентрализованную страховую платформу, основанную на блокчейне Ethereum. Компания самостоятельно разрабатывает продукты на данной платформе, а также предоставляет возможность другим организациям воспользоваться ей для создания и распространения собственных приложений, обеспечивая их общей инфраструктурой, шаблонами продуктов и страховой лицензией как услугой.

Первым компания разработала продукт для страховых выплат при задержке авиарейсов. Система позволяет пассажирам приобретать страховой полис с помощью криптовалют или традиционных денег, а выплаты происходят автоматически при наступлении страхового случая — задержке рейса.

Также стартап работает над решениями страхования от ураганов, страхования урожая, страхования криптовалютных кошельков и др.

Medishares — это децентрализованный маркетплейс для взаимного страхования пользователей в различных сферах деятельности. Данная платформа использует смарт-контракты, чтобы свести пользователей, которые нуждаются в страховых услугах, с теми, кто их предоставляет.

PAL Network — это стартап из Сингапура, который занимается страхованием на блокчейне с помощью искусственного интеллекта и машинного обучения. Цифровая платформа была создана с целью предоставления страховой защиты людям вне банковской системы, сокращения разрыва между потребителями в развивающихся странах и поставщиками страховых услуг. PAL Network обеспечивает новый уровень доступности и снижения ограничений, связанных с традиционной страховой индустрией. С помощью приложения пользователи могут оформить страховой полис на автомобиль, на случай отмены или задержки авиарейса, землетрясения, диагностирования онкологического заболевания и даже разбитого экрана смартфона.

Стартап Teambrella предоставляет услуги P2P-страхования. Пользователи сервиса объединяются в команды и обеспечивают страхование друг друга. При наступлении страхового случая решение о возмещении в команде принимается путем обсуждения и голосования, обеспечивая прозрачность процесса. Открытость процесса гарантирует вынесение справедливых

решений и укрепляет социальные отношения. Пользователям не обязательно постоянно принимать участие в голосовании, они могут назначить вместо себя доверенное лицо. Участники голосований получают компенсацию в токенах платформы, размер вознаграждения варьирует в зависимости от рейтинга доверия пользователя.

VouchForMe представляет собой первое в мире децентрализованное социальное страхование, основанное на одобрении со стороны общества. Похожий механизм используется и в других сферах, например в кредитовании, когда заемщик получает какие-либо преимущества, если у него есть поручитель.

Основной принцип платформы — предоставление скидки клиентам страховых компаний при наличии у них поручителей, предоставляющих финансовую гарантию.

Пользователь платформы может попросить своего друга или знакомого стать его поручителем на платформе, чтобы заработать достаточно большую скидку на страховой взнос. Поручитель предоставляет финансовую гарантию, которая будет изъята у него только в том случае, если заявитель нарушит условия страхового договора. Мотивация поручителей достигается мгновенной выплатой токенов платформы, которые они смогут хранить как инвестиции или продать на бирже. Платформа гарантирует, что застрахованный клиент получит окончательную компенсацию, если другая сторона нарушила взаимное соглашение.

Возможности использования смарт-контрактов страховщиками при страховании финансовых рисков

Затронем тему участия страховых организаций в страховании рисков невозврата кредита малыми и средними предприятиями банку. Несомненно, малый и средний бизнес — основной элемент развитой рыночной экономики, поэтому всесторонняя поддержка обязательна. Иногда банки сталкиваются с ситуацией, когда кредитор-получатель не может отвечать по своим обязательствам. В этом случае до заключения кредитного договора банки заключают со страховщиками договор, согласно которому в случае неисполнения обязательств по кредитному договору кредитор-получателем страховщик возмещает ущерб страхователю (кредитодателю).

Для анализа просроченной задолженности частного сектора по кредитам, выданным банками Беларуси, были использованы данные Национального банка Республики Беларусь (табл. 2).

В целях определения прогнозного значения просроченной задолженности на последующие три месяца были использованы экономико-математические методы: регрессионный анализ, в результате чего была получена следующая формула:

$$y = 0,0353x^4 - 1,6765x^3 + 27,058x^2 - 169,1x + 402,42,$$

$$R^2 = 0,8867,$$

$$(402,42) \quad (-169,10) \quad (27,06) \quad (-1,68) \quad (0,04) \quad F = 29,35,$$

где y — просроченная задолженность; x — месяц; R^2 — коэффициент детерминации; t_{ct} — критерий Стьюдента; F — критерий Фишера.

Таблица 2

Динамика просроченной задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь частному сектору

Год	Месяц	Просроченная задолженность, млн руб.
2019	Январь	290,6
	Февраль	106,8
	Март	106,6
	Апрель	56,3
	Май	55,2
	Июнь	41,5
	Июль	68,6
	Август	68
	Сентябрь	91,7
	Октябрь	92,3
	Ноябрь	96,6
	Декабрь	96,5
2020	Январь	104,8
	Февраль	88,8
	Март	58,5
	Апрель	67,3
	Май	70,8
	Июнь	69,5
	Июль	60,1
	Август	61,7

Источник: [10]

Относительная ошибка аппроксимации составила 13,87 %, что находится в пределах допустимых норм.

При подстановке значений в формулу получаем следующие результаты: в сентябре просроченная задолженность составит 118,24 млн руб., в октябре — 190,42 млн руб., в ноябре — 300,36 млн руб.

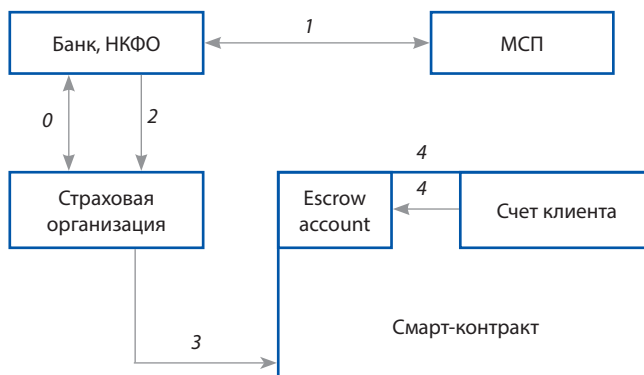
Увеличение просроченной задолженности побуждает сделать вывод о том, что банки будут обращаться к страховщикам с целью страховать риски невозврата кредита.

Вопрос надежности кредитополучателей мы оставим в компетенции банков. В статье «Возможности и перспективы использования смарт-контрактов для кредитования инвестиционного и оборотного капитала

предприятий малого и среднего бизнеса (малые предприятия)» [5] мы рассматривали возможности кредитования банками малого и среднего предпринимательства посредством смарт-контрактов и escrow-аккаунтов.

Сейчас перейдем к возможности взаимодействия страховых организаций и банков при выдаче кредитов.

На рис. 2 изображен вариант использования смарт-контракта кредитными и страховыми организациями.



- 0 — заключение между кредитной и страховой организациями договора страхования, в котором стороны оговаривают все существенные условия;
- 1 — заключение кредитной организацией договора с субъектом малого и среднего предпринимательства;
- 2 — направление в страховую организацию информации о номере кредитного договора и сумме ежемесячного платежа по кредиту;
- 3 — формирование полученных данных на платформе: на escrow-аккаунте учитываются страховые взносы кредитной организации, на счете клиента — информация о кредитной задолженности, сумме платежа по кредиту, которая должна поступать на счет кредитодателя;
- 4 — передача информации о наступлении страхового случая

Рисунок 2. Схема использования смарт-контракта для страхования финансовых рисков

Источник: разработка автора

Банк, заключивший кредитный договор с субъектом малого или среднего предпринимательства, сохраняя банковскую тайну, направляет в страховую организацию информацию о размере выданного кредита, номере кредитного договора и о сумме ежемесячных платежей, подлежащих обязательной уплате.

Страховщик формирует в смарт-контракте escrow-аккаунт для учета поступающих страховых взносов от кредитной организации, а в счете клиента в автоматическом режиме поступает информация об уплаченных платежах.

При наступлении страхового случая (неуплаты кредитополучателем кредита) информация о просроченной задолженности в режиме реального времени направляется на платформу через счет клиента, в котором уже непосредственно обрабатывается информация о кредитном договоре, а далее будет задействован escrow-аккаунт, который перечислит банку страховое возмещение.

Выводы

В результате исследования необходимо резюмировать следующее: цифровые технологии открывают возможность для финансовых организаций развивающихся экономик занять достойное место на мировом рынке финансовых услуг. Для реализации этой амбициозной задачи необходимо формировать новый образ экономического мышления о применении цифровых технологий для создания виртуальных центров реализации страховых продуктов, вплоть до микроуровня, с использованием специализированных цифровых платформ страхования на основе смарт-контрактов.

Смарт-контракты как инструмент цифровой экономики находят все большее применение во всех сферах деятельности, особенно в финансовой, которая легко поддается цифровой трансформации. При рассмотрении возможностей использования смарт-контрактов в страховом деле отметим, что это позволит минимизировать операционные издержки и снизить операционные риски уже на этапе заключения договоров страхования, а впоследствии — и на этапе исполнения договора страхования. Смарт-контракты предоставят возможность снизить временные издержки при рассмотрении вопроса о выплате страхового возмещения в случае несвоевременной уплаты кредитных платежей банку, тем самым позволит поддержать стабильное состояние банковской системы. Конечной целью такого подхода является повышение конкурентоспособности предоставляемых финансовых услуг.

В Республике Беларусь наметилась негативная тенденция к увеличению просроченной задолженности по кредитам, выдаваемым банками, поэтому целесообразно внедрять смарт-контракты для минимизации рисков как для банков, так и для страховщиков и субъектов малого и среднего предпринимательства — это актуальное практическое применение цифровых технологий.

Литература

- Брызгалов, Д. В. Перспективы цифровизации страхового дела в России [Электронный ресурс] / Д. В. Брызгалов, Ю. В. Грызенкова, А. А. Цыганов // Сибир. федер. ун-т. — Режим доступа: http://elib.sfu-kras.ru/bitstream/handle/2311/129923/perspektivy_cifrovizacii_strahovogo_dela_v_rossii_%28bryzgalov%2C_gryzenkova%2C_cyganov%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y. — Дата доступа: 02.08.2020.
- Зименков, Р. И. США на мировом рынке страховых услуг [Электронный ресурс] / Р. И. Зименков, Е. В. Небольсина // Россия и Америка в XXI веке. — 2018. — Вып. 2. — Режим доступа: <https://rusus.jes.su/s20705476000023-2-1/>. — Дата доступа: 13.08.2020.
- Ковалев, М. Цифровая трансформация банков [Электронный ресурс] / М. Ковалев, Г. Головенчик // Банкаўс. весн. — Режим доступа: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10575.pdf>. — Дата доступа: 11.06.2020.
- Миронова, Д. Д. Развитие современных банковских технологий в условиях цифровой трансформации экономики Российской Федерации / Д. Д. Миронова, Е. В. Шершова [Электронный ресурс] // Вестн. Алтайс. акад. экономики и права. — Режим доступа: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=1098>. — Дата доступа: 01.08.2020.
- Николаевский, В. В. Возможности и перспективы использования смарт-контрактов для кредитования инвестиционного и оборотного капитала предприятий малого и среднего бизнеса (малые предприятия) [Электронный ресурс] / В. В. Николаевский, Д. С. Шерстнева // Развитие предпринимательства как источник экономического роста : Междунар. науч.-практ. конф., 5—6 марта 2020 г. (в рамках XXVII Феврал. чтений) : сб. ст. : текстовое науч. электрон. изд. на компакт-диске / отв. ред. А. П. Шихвердиев ; Федер. гос. бюдж. образоват. учреждение высш. образования «Сыктывк. гос. ун-т им. Питирима Сорокина». Сыктывкар, 2020. — С. 107—115.
- Николаевский, В. В. Использование смарт-контрактов при осуществлении аккредитивных сделок в банковской деятельности Республики Беларусь: возможности и перспективы внедрения / В. В. Николаевский, Д. С. Шерстнева // Новая экономика. Спец. вып. — 2019. — С. 157—162.
- Новикова, К. Топ-5 блокчейн проектов в сфере страхования. Обзор страховых стартапов, использующих блокчейн технологию [Электронный ресурс] / К. Новикова // DigitalForest Ltd. — Режим доступа: <https://digiforest.io/blog/top5-insurance-blockchain-startups>. — Дата доступа: 02.08.2020.
- О развитии цифровой экономики [Электронный ресурс] : Декрет Президента Респ. Беларусь, 21 дек. 2017 г., № 8 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=12551&p0=Pd1700008&p1=1>. — Дата доступа: 22.07.2020.
- О цифровых финансовых активах [Электронный ресурс] : Федер. закон (проект), № 419059-7 // ООО «Инфо-Бухгалтер». — Режим доступа: <https://www.ib.ru/law/81>. — Дата доступа: 22.07.2020.
- Статистический бюллетень [Электронный ресурс] // Нац. банк Респ. Беларусь. — Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2020_07.pdf. — Дата доступа: 12.08.2020.
- Чат-боты в банкинге: ТОП-7 примеров успешного использования [Электронный ресурс] // BANKER.KZ. — Режим доступа: <https://www.banker.kz/news/chat-bots-in-banking-top-7-examples-of-the-success/>. — Дата доступа: 20.07.2020.
- Schiller, K. Was sind Smart Contracts? Definition und Erklärung [Electronic resource] / K. Schiller // Blockchainwelt. — Mode of access: <https://blockchainwelt.de/smart-contracts-vertrag-blockchain/>. — Date of access: 18.08.2020.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ РЫНКАХ

КОДОЛОВА ИРИНА АРКАДЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Институт управления, экономики и финансов,
Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Поволжская государственная академия физической культуры, спорта и туризма
(г. Казань, Россия)

ЮСУПОВА ЛИЛИЯ МИРГАЗИЯНОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Институт управления, экономики и финансов,
Казанский (Приволжский) федеральный университет
(г. Казань, Россия)

В статье рассмотрена тема информационных технологий и их использования на финансово-кредитных рынках. Доказано, что переход на использование новых современных технологий оправдан не только по причине получения дополнительных функциональных возможностей, отсутствующих в старых технологиях, или повышения производительности системы в целом, но и по причине существенного снижения регулярных затрат на сопровождение производственного процесса. В ходе исследования были сделаны следующие выводы: информационные технологии играют важную роль в привлечении банком новых клиентов и во взаимодействии с ними; вопросы банковских информационных технологий имеют огромную значимость и требуют пристального внимания высшего руководства и всех служб финансовых организаций; на современном этапе российские кредитные организации практически ничем не уступают иностранным конкурентам по уровню применения цифровых технологий.

This article discussed information technologies and their using in the financial and credit markets. Within the framework of this article, it was proved that the transition to the use of new modern technologies is justified not only due to the acquisition of additional functionality that is absent in old technologies, or an increase in the performance of the system as a whole, but also due to a significant reduction in the regular costs of maintaining the production process. Analytical information characterizing objects and entities participating in business processes from a financial point of view becomes more popular. The use of advanced digital technologies in the field of information processing and analysis is a common basis for management decisions in this community. Banking information technology issues are of great importance and require the close attention of senior management and all services of financial organizations. Russian credit organizations are practically inferior to foreign competitors in terms of the level of use of digital technologies.

Масштабная глобализация и цифровая революция привели к необходимости цифровой трансформации всех финансовых институтов, в том числе и финансово-кредитного рынка. С каждым годом меняется клиентское поведение, а прежние модели и бизнес-процессы устаревают. На смену им приходит обновленный процесс обслуживания клиентов и новые коммуникации.

Сейчас происходит глобальная цифровая трансформация всех бизнес-процессов в сфере кредитования. Цифровая трансформация представляет собой внедрение новых информационных технологий во все аспекты деятельности финансово-кредитного института. К ним относятся технология выпуска новых информационных продуктов, пластиковых карт, обслуживание клиентов, постпродажное обслуживание и многое другое [6].

Для внедрения информационных технологий в бизнес-процессы необходимо полное преобразование всех сфер деятельности в финансовой организации, отказ от устоявшихся моделей бизнес-поведения. Кроме того, информационные технологии имеют тенденцию непрерывного обновления. Поэтому недостаточно просто внедрять информационные технологии в обслуживание клиентов. Необходимо регулярно обновлять базу, оперативно реагировать на последние инновации в сфере IT-сопровождения. Внедрение информационных технологий является вынужденной реакцией на изменения потребительского поведения клиентов. Вся процедура изменения финансово-кредитного института обусловлена потребностями его клиентов.

Внедрение информационных технологий значительно оптимизирует и повышает эффективность предоставляемых клиентам финансово-кредитных услуг. Основные преимущества IT-сопровождения изображены на рис. 1.

Внедрение информационных технологий приводит к трансформации всей деятельности финансово-кредитных учреждений. Сейчас данному процессу подвержены не только крупные финансовые учреждения и международные банки, но и малые финансово-кредитные организации. Примером полной цифровой трансформации бизнеса и активного внедрения информационных технологий является «Тинькофф Банк», который не имеет ни одного офиса или представительства. Весь его бизнес основан на цифровой трансформации и осуществляется в электронном виде по удаленным каналам связи, которые представлены на рис. 1 [2].

Внедрение информационных технологий осуществляется последовательно по всем процессам и направлениям. Его основы представлены в табл. [1].

Приоритетными направлениями внедрения и использования информационных технологий в банковском секторе являются:

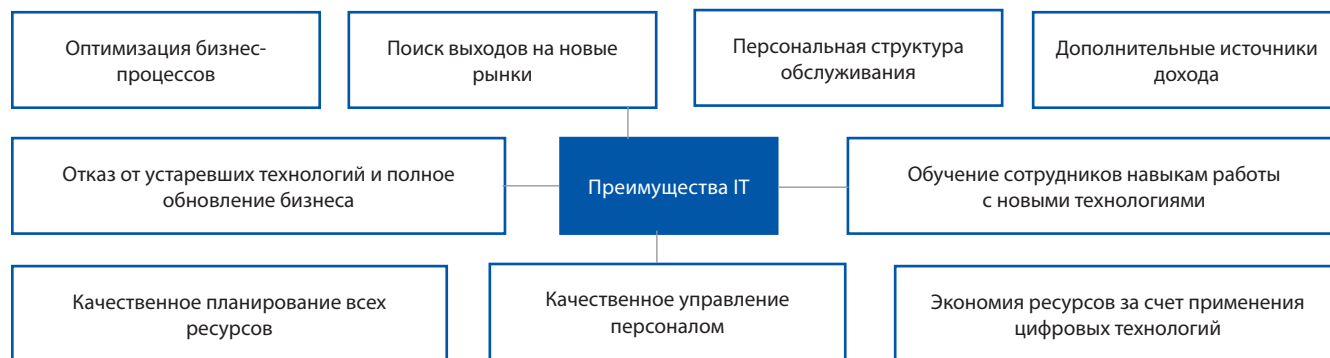


Рисунок 1. Преимущества внедрения информационных технологий в сферу финансово-кредитного института

Таблица

Преимущества внедрения информационных технологий

№ п/п	Наименование процесса	Характеристика процесса
1	Работа с клиентами	Изучение поведенческих характеристик, создание системы коммуникаций потребителей между собой, с провайдером, создание баз клиентского опыта, обратная связь с клиентом, постпродажное обслуживание, online-поддержка
2	Преобразование продаж	Переход на электронную коммерцию, электронные презентации товаров и услуг, взаимодействие по цифровым каналам, персонализированное обслуживание на основе накопленной информации о покупках клиентов, геолокация и т. д.
3	Процесс цифровизации	Автоматизация бизнес-процессов, переход на цифровые технологии, внедрение баз данных и программного обеспечения на предприятиях, создание электронных хранилищ документов
4	Работа с партнерами	Гибкая интеграция при работе с поставщиками и подрядчиками, компаниями-партнерами и прочими контрагентами. Цифровое партнерство вне зависимости от географических границ
5	HR-стратегия	Реализация индивидуальных возможностей работника, отсутствие привязки к физическому рабочему месту (удаленная работа), сотрудничество в режиме реального времени. Повышение квалификации сотрудников
6	Менеджмент	Переход на транзакционные операции и системы способствует качественному управлению организацией и оперативному принятию необходимых управленческих решений
7	Автоматизация	Внедрение цифровых продуктов и устройств на предприятиях, в сфере безопасности, АРМ, в том числе устройств, выдаваемых сотрудникам для работы

1) создание корпоративных компьютерных сетей — электронный документооборот, электронное хранилище документов, расчетно-клиринговые системы, межфилиальные связи и т. д.;

2) продажа банковских и сопутствующих услуг в сети Интернет (интернет-банкинг, интернет-клиент, домашний банк, телебанк, мобильный банк, интернет-трейдинг, электронная коммерция);

3) автоматизация внутрибанковских систем управления — технология работы с клиентами CRM и технология планирования ресурсов ERM.

Система CRM позволяет автоматизировать работу сотрудников финансово-кредитных учреждений. Так, один менеджер может эффективно обслуживать одновременно множество клиентов банка, что позволяет оптимизировать трудовые ресурсы и затраты на содержание большого штата сотрудников.

Данная система оптимизирует и совершенствует сферы продажи банковских услуг, допродажного и постпродажного обслуживания клиентов банка, систему маркетинга финансовых организаций [8]. Финансово-кредитные организации являются основными пользователями данной системы (более 30 % всех пользователей приходится на банки).

К главным критериям эффективности внедрения информационных технологий в сферу финансово-кредитного обслуживания относятся:

- анализ эффективности различных входов на сервер;
- посещаемость интернет-страниц сервера;
- эффективность баннерной рекламы банковских услуг;
- эффективность преобразования посетителей сервера в покупателей банковских услуг;
- количество повторных посещений интернет-страниц.

Приоритетным направлением внедрения информационных технологий в сферу финансово-кредитного обслуживания является переход на безналичные расчеты. При этом трансформации подвергается вся платежная система. В первую очередь в финансово-кредитных организациях происходят следующие изменения:

- внедрение современных технологий и методов передачи платежной информации;
- обеспечение безопасности всех участников платежного процесса;
- осуществление расчетов в режиме реального времени;
- возможность расчетов в иностранной валюте.

Сейчас все финансово-кредитные организации оснащены современными банковскими терминалами, которые позволяют клиентам самостоятельно, не отрывая от производства менеджеров банка, осуществлять множество различных операций. Кроме того, активно развивается система мобильного банкинга. Клиенты осуществляют те же самые операции, не выходя из дома, при помощи цифровых устройств и мобильных

приложений. Каждый банк имеет свое мобильное приложение, установив которое клиент получает возможность осуществлять платежи и переводы, открывать депозиты в банке, брать кредиты, приобретать валюту и многие другие операции.

Приоритетным направлением внедрения информационных технологий является выпуск и обслуживание пластиковых банковских карт (MasterCard, VISA, Maestro и др.), применение цифровых денег (электронных кошельков).

Электронный кошелек — это система, позволяющая хранить денежные средства в электронном виде и осуществлять с помощью такого кошелька любые платежные операции. На данный момент существуют электронные кошельки Webmoney, «Яндекс Деньги», Visa, Qiwi, PayPal, Liqpay, Rapida Online и др. Многие финансово-кредитные организации не только выпускают собственные пластиковые карты, но и зачисляют денежные средства на данные кошельки. Клиенты могут оплачивать услуги финансовых организаций с помощью указанных информационных систем.

Значительными преимуществами обладают и информационные технологии дистанционного обслуживания клиентов. Клиенту дистанционно предлагаются услуги банка, осуществляется их приобретение, сопровождение, постпродажное обслуживание. В крупных финансовых организациях налажена система обратной связи посредством сети Интернет. Клиент финансовой организации может в режиме реального времени задать специалисту все интересующие его вопросы. Кроме того, у крупных финансовых организаций существуют сайты, где клиенты могут не только приобретать банковские продукты и консультироваться, но и оставить свой отзыв о деятельности данной организации и качестве обслуживания.

В наше время все без исключения большие кредитные организации помимо обычного сервиса в отделениях предлагают сервис в сети Интернет. Подобная направленность имеет конкретные причины. Таким образом, с каждым годом возрастает популярность онлайн-покупок, осуществление иных транзакций посредством сети Интернет. К тому же происходит глобализация банковской деятельности. В настоящее время инновации, сопряженные с цифровыми технологиями, благополучно используются и формируются почти в любом банке.

Услугами интернет-банкинга в Европе и Америке пользуются более 10 % всех жителей. В последнее время интенсивное развитие банки получают благодаря направленности цифрового банковского обслуживания. В различных странах банковская сфера формируется по-разному. Тем не менее мы можем видеть единую направленность, свойственную банковской сфере всех цивилизованных стран.

Большинство традиционных банков в настоящее время предлагают онлайн-услуги, банки, предназначенные только для цифровых технологий, созданы полностью в электронном виде.

Банки, работающие только с цифровыми технологиями, не опираются на финансовую поддержку и поддержку клиентов из установленного физического местоположения, вместо этого они используют цифровые платформы.

Главными решающими условиями эффективного формирования цифровых банковских услуг, характеризующих тенденции за границей, явились: повышение числа пользователей сети Интернет, развитие и удешевление технологий, лежащих в основе электронного обслуживания, повышение рынка электронной коммерции и прочие условия [7].

Банки, работающие только с цифровыми технологиями, также известные как неоланки, могут выйти за рамки традиционного банковского обслуживания в мире благодаря своей способности удовлетворять запросы технически подкованных потребителей. Примером является немецкий неоланк, число пользователей которого за год увеличилось в 3,5 раза (рис. 2) [2].

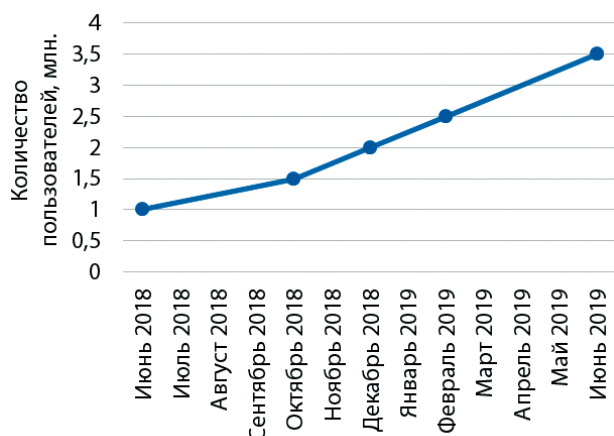


Рисунок 2. Рост числа пользователей немецкого неоланка

Работа в цифровом банкинге не предполагает установку дополнительного программного обеспечения на компьютер, что тоже можно отметить среди плюсов, в отличие от системы «Банк-Клиент», которая требует установки дополнительных программ.

Для обмена документами между банком и клиентом теперь не нужно физическое присутствие в офисе банка, а можно отправить их в электронном виде, тем более что документ, подписанный электронной подписью, имеет юридическую силу.

На сегодняшний момент не существует четкого и однозначного определения понятия «цифровой банкинг». По сути, цифровой банкинг — это новая парадигма взаимодействия банка и его клиентов, направление, охватывающее инновации в сфере финансовых услуг для потребителей и коммерческих клиентов в области цифровых, информационных и технологических стратегий.

Впервые об этом понятии заговорили в США в 1994 г. после реализации технологии интернет-банка, встроенного в Microsoft Money. Сегодня, по данным иссле-

дования, проведенного в рамках Digital Bank Report, более 70 % финансовых учреждений во всем мире рассматривают цифровой банкинг как один из трех своих стратегических приоритетов в ближайшие годы.

Анализируя современные разработки в области цифрового банкинга, можно выделить следующие технологии, применяемые сегодня:

- технологии цифровых процессов для максимальной автоматизации и эффективности процессов перевода денежных средств;
- технологии дистанционной идентификации;
- технологии дистанционного обслуживания;
- технологии машинного обучения;
- технологии больших данных.

Несомненно, банковское обслуживание присутствует сегодня практически во всех сферах цифровой жизни человека: мобильные устройства, социальные сети, электронные платежи и переводы, денежные депозиты и т. п. Механизмы взаимодействия банка и его клиентов обретают совершенно иную форму — интерактивную, сформировалось цифровое мышление.

На основании сказанного выше можно сформулировать следующее определение цифрового банкинга. Цифровой банкинг — это совокупность программного обеспечения, обеспечивающего удобный интерфейс для пользователей, наличие в режиме онлайн-доступа всех банковских продуктов. В России уже существует успешный опыт реализации концепции цифрового банкинга.

Одной из основных функций дистанционного банкинга является функция разгрузки и перенаправление потока клиентов из стационарных отделений и филиалов в цифровые дистанционные офисы банка. Таким образом, происходит снижение операционных затрат.

Компания IBM Global Services провела исследование. По ее данным, в Америке стоимость проведения одной онлайн-операции почти в восемь раз ниже, чем в банковском отделении, и составляет почти 0,2 долл. США. Финансовые аналитики по всему миру называют разные цифры по снижению издержек при переводе банков в сеть Интернет — в 3—17 раз.

Чтобы появились хорошие результаты от внедрения дистанционного обслуживания, банкам следует создать в системе цифрового банкинга равноценную замену офисного обслуживания. Здесь хотелось бы обратить внимание на опыт Российской Федерации в сфере внедрения цифровых технологий в банковскую деятельность, чтобы обеспечить цифровой сервис финансовых банковских услуг.

По данным Росстата, сеть Интернет охватывает уже почти всю территорию России. В подобных условиях банки воспользовались возможностями и доступностью сети Интернет и начали предлагать десятки разных банковских продуктов и услуг.

По итогам первого квартала 2018 г., доля россиян, которые подключили онлайн-банкинг, составляет 31 %, из них 66 % пользуются этим сервисом только для про-

смотра данных по банковским счетам, и лишь 14 % постоянно пользуются онлайн-банкингом.

Аналитики называют одну из причин недостаточно развитого цифрового банкинга в России — это качество связи в сети Интернет. Практически на 38 % территории Российской Федерации слабо развита инфраструктура мобильного интернета. Это ограничивает доступ к банковским услугам.

Рынок кредитных карт сосредоточен в двадцати крупнейших банках, и концентрация усиливается. Доля шести крупнейших банков на рынке выпуска кредитных карт увеличивается до 72 %. Рост показали такие банки, как «Сбербанк», «Тинькофф Банк», ВТБ24. Очевидно, что доля населения, которая пользуется онлайн-банком, достаточно быстро растет. За последние годы число транзакций в России растет быстрее, чем обороты денег по карте.

Вывод

Внедрение информационных технологий приводит к трансформации всей деятельности финансово-кредитных учреждений. Данному процессу подвержены не только крупные финансовые учреждения и международные банки, но и малые финансово-кредитные организации. Приоритетным направлением внедрения информационных технологий в сферу финансово-кредитного обслуживания является переход на безналичные расчеты. В первую очередь в финансово-кредитных организациях происходят следующие изменения: внедрение современных технологий и методов передачи платежной информации, осуществление расчетов в режиме реального времени.

Заключение

Все преимущества внедрения информационных технологий в финансово-кредитную сферу способствуют росту конкуренции между финансовыми организациями, которые борются за клиентскую базу, повышая качество обслуживания клиентов, оптимизируя ценовую политику, а также внедряя новые и все более удобные цифровые технологии.

Таким образом, внедрение информационных технологий носит положительный характер не только для финансовых организаций, но в первую очередь для их клиентов. Постоянное обновление информационных технологий способствует обновлению и финансовой сферы, в целом положительно сказывается на экономике страны.

Литература

1. Царев, В. В. Электронная коммерция / В. В. Царев, А. А. Кантарович. — СПб., 2017. — 320 с.
2. Цифровая трансформация банковского сектора [Электронный ресурс] // Киберленинка. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-bankovskogo-sektora>
3. Галкин, А. И. Современные информационные технологии на рынке финансовых услуг [Электронный ресурс] / А. И. Галкин // Киберленинка. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennye-informatsionnye-tehnologii-na-rynke-finansovyh-uslug>.
4. Что такое цифровая трансформация? Определение корпоративных ИТ [Электронный ресурс] // НРЭ Россия. — Режим доступа: <https://www.hpe.com/ru/ru/what-is/digital-transformation.html>.
5. Financialguide. Электронный бизнес [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.financialguide.ru/encyclopedia/e-business>.
6. Что такое цифровая трансформация? Определение корпоративных ИТ [Электронный ресурс] // НРЭ Россия. — Режим доступа: <https://www.hpe.com/ru/ru/what-is/digital-transformation.html>.
7. Мельников, А. Н. Управление операционными рисками коммерческого банка и пути их снижения / А. Н. Мельников // Вопр. науки и образования. — 2017. — № 9 (10). — С. 23.
8. Галкин, А. И. Современные информационные технологии на рынке финансовых услуг [Электронный ресурс] / А. И. Галкин // Киберленинка. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennye-informatsionnye-tehnologii-na-rynke-finansovyh-uslug>.
9. Yusupova, L. M. Modern trends of internet banking market in supply chain of Russia / L. M. Yusupova, T. V. Nikonova, I. A. Kodolova, R. R. Kalimullina // International Journal of Supply Chain Management. — 2018. — Vol. 7, is. 6. — P. 522—527.
10. Yusupova, L. M. Supply chain management in the sphere of household economies in the modern economy of Russia / L. M. Yusupova, I. A. Kodolova, T. V. Nikonova, M. I. Agliullina // International Journal of Supply Chain Management. — 2019. — Vol. 8, is. 4. — P. 538—543.
11. Bodrov, R. G. Analysis of factors affecting modern stock markets / R. G. Bodrov, T. V. Nikonova, L. M. Yusupova, I. A. Kodolova, A. V. Pashkeev // Journal of Social Sciences Research. — 2018. — Vol. 2018, Is. Special is. 5. — P. 250—255.
12. Yusupova, L. M. Artificial Intelligence and Its Use in Financial Markets / L. M. Yusupova, I. A. Kodolova, T. V. Nikonova // International Journal of Financial Research. — 2020. — Vol. 11, is. 5. — P. 353—358.
13. Nikonova, T. V. Cluster approach as a factor of increasing the investment attractiveness of the region / T. V. Nikonova, L. M. Yusupova, I. A. Kodolova, R. R. Kalimullina // Journal of Social Sciences Research. — 2018. — Vol. 2018, Is. Special Is. 5. — P. 70—74.
14. Yusupova, L. M. Factoring as a Perspective Financial Product of the Modern Market / L. M. Yusupova, I. A. Kodolova, T. V. Nikonova // International Journal of Criminology and Sociology. — 2020. — Vol. 9. — P. 820—824.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА INSURTECH В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

ЛУЗГИНА АНАСТАСИЯ НИКОЛАЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
заместитель директора по развитию,
Центр экономических исследований «БЕРОК»
(г. Минск, Беларусь)

В статье раскрывается сущность и особенности развития Insurtech как одного из направлений финтех-индустрии. Описываются основные технологические тренды, которые влияют на становление рынка Insurtech, рассматриваются успешные проекты в данной сфере. Проведен анализ рынка страхования Беларуси, даются рекомендации по становлению Insurtech в республике.

The article reveals the essence and peculiarities of Insurtech development as one of the FinTech industry areas. The author describes the main technological trends that affect on the Insurtech market's formation and considers successful projects in the area. In the second part of the research the insurance market of Belarus is analysed and recommendations of the Insurtech development in the country are given.

Развитие финтеха часто ассоциируют с трансформацией банковского сектора. На самом деле этот процесс затрагивает все сегменты финансового рынка, в том числе страховой. Цифровизация той или иной финансовой сферы имеет свои особенности и зависит от ее структуры, уровня конкуренции, действующего регулирования и спроса на те или иные виды продуктов.

Если посмотреть на наиболее популярные направления финтеха, то прежде всего необходимо выделить платежные сервисы. Данное направление получило существенное развитие во многих странах мира благодаря наличию большого количества потребителей данных услуг, возможности кооперации стартапов с традиционными финансовыми институтами и роста доли безналичных платежей наряду с популяризацией онлайн-торговли. Одним из общих факторов, стимулирующих развитие платежных сервисов, в частности финтех-проектов, в 2020 г. стало ухудшение эпидемиологической ситуации из-за коронавируса.

Что касается других направлений финтеха, включая страхование, то их популярность может варьировать в зависимости от страны, а востребованность таких услуг изменяется с течением времени. Например, в отчете компании KPMG, в котором представлены топ-100 новаторов в сфере финтех за 2018 г., 12 компаний из 100 работают в сфере Insurtech, в то время как в отчете за 2015 г. таких компаний насчитывалось всего 7.

Благодаря использованию технологий искусственного интеллекта, анализа данных, автоматизации процессов и внедрению технологий интернета вещей такие компании, как Lemonade, Metroline, позволяют предложить страховые продукты, которые наиболее полно отвечают запросам и потребностям каждого клиента [1; 2].

Сущность и основные технологические тренды развития рынка Insurtech

Безусловным лидером в области развития Insurtech-рынка являются США. По данным за 1-й квартал 2020 г. именно в этой стране работало около 73 % компаний в сфере Insurtech. Такую концентрацию инновационных страховых компаний в одной стране можно объяснить скорее всего тем, что в США очень хорошо развит традиционный страховой сектор, для которого характерен высокий уровень конкуренции при одновременном высоком уровне спроса на страховые продукты.

Финтех-рынок стран — соседей Беларуси также демонстрирует интерес к проектам в области страхования. Например, в Литве доля проектов в Insurtech-сфере составляет 4 % (рис. 1). Нельзя сказать, что указанное направление финтеха занимает доминирующую позицию, но с учетом небольшого размера данной страны

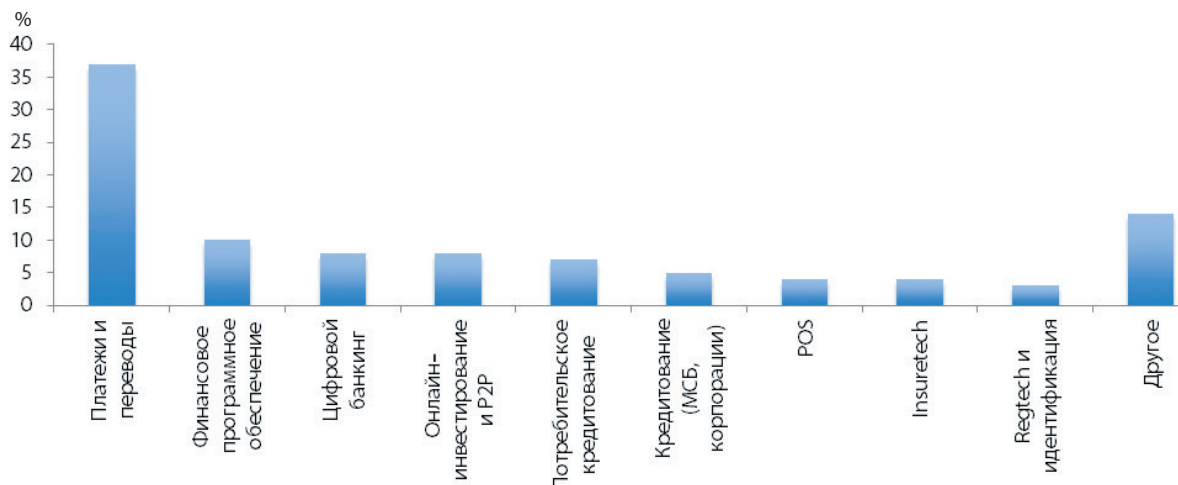


Рисунок 1. Структура финтеха в Литве в разрезе основных видов деятельности, %

Источник: разработка автора на основе [5]

наличие примерно 8 Insurtech-компаний представляется весьма хорошим показателем [3—5].

Еще одна страна, где динамично развивается этот сегмент финтех-рынка, — Германия. Данная страна де-факто позиционирует себя как хаб Insurtech. По состоянию на середину 2019 г. в Германии насчитывалось 134 Insurtech-компании. Развитие рынка объясняется благоприятной средой для сотрудничества инновационных стартапов в сфере страхования, а также заинтересованностью со стороны иностранных инвесторов. При этом рынок уже достиг более зрелой фазы своего развития, когда инвестирование осуществляется в действующие проекты без активного наращивания новых стартапов.

Наконец, одним из безусловных лидеров Insurtech в Европе считается Великобритания. Только за 2018 г. в отрасль было инвестировано более 1 млрд долл. США. В стране насчитывается сотни стартапов в сфере Insurtech. В рейтинге Insurtech-100 Великобритания заняла в 2018 г. второе место после США по количеству компаний, входящих в топ-100. При отборе кандидатов экспертами учитывались технологичность проекта, а также его эффективность [6—9].

Особенностью данного сегмента финтех-рынка является то, что в большинстве случаев происходит кооперация компаний Insurtech и традиционного рынка страхования. Это означает, что развитие инновационных компаний ведет к совокупному росту рынка страховых услуг, а не замещению традиционного бизнеса на более технологичный. В данном случае кооперация преобладает над конкуренцией новых и традиционных игроков страхового рынка. При этом определенная доля инновационных проектов в страховом сегменте сопровождается инвестированием традиционными игроками страхового рынка в новые технологии. Прогнозируется, что в 2021 г. расходы страховых компаний на внедрение когнитивных технологий и технологий искусственного интеллекта достигнут 571 млн долл.

США, а объем инвестиций в сектор Insurtech только в 2019 г. составил 13,4 млрд долл. США [10; 11].

При проведении более детального исследования рынка следует учитывать, что сфера Insurtech, как и другие направления финтеха, появилась относительно недавно и не имеет устоявшегося определения. Если проанализировать, что понимают под Insurtech эксперты, то можно встретить как широкие, так и достаточно узкие определения данной дефиниции.

Например, компания Fortifier, которая является разработчиком программного обеспечения для страховых компаний и организаций в Insurtech-сегменте, определяет Insurtech как «инновационные технологии и новые цифровые инструменты, создание которых позволяет улучшить деятельность страховых компаний, повысить удовлетворенность клиентов страховыми услугами, а также раскрыть потенциал продвинутой аналитики» [12].

В тоже время компания Mckensey описывает данный сектор с институциональной точки зрения. В соответствии с их экспертизой к Insurtech можно отнести технологичные компании, которые вошли на рынок страхования и получают преимущества от внедрения новых технологий, обеспечивая страховыми сервисами лояльных к цифровым технологиям клиентов [13].

Более широкий подход предлагает Price waterhouse Coopers (PWC). Эксперты данной компании под Insurtech понимают особую экосистему, состоящую из отдельных отраслей, которые объединены с целью предоставить более качественные услуги страховщикам и их клиентам. К смежным областям относятся здравоохранение, кибер-безопасность, сельское хозяйство, транспорт, финансы и др. [14].

Исходя из вышеуказанных дефиниций можно заключить, что только налаживание электронной коммуникации с клиентами, или дистанционное оформление страхового полиса, не переводит страховую компанию в сегмент Insurtech-рынка. Для этого необходимо

внедрение высокотехнологичных продуктов, а также перестройка стратегии, цепочки создания стоимости, каналов взаимодействия с клиентами. Более того, в экосистему InsurTech включают как традиционные страховые организации, так и инновационные стартапы, взаимодействующие с компаниями из связанных отраслей.

При этом на развитие рынка Insurtech и определение основных трендов его развития первостепенное влияние оказывает внедрение современных технологий. К данным технологиям относят технологии искусственного интеллекта, машинного обучения, интернета вещей, приложения для смартфонов, разработки в сфере кибербезопасности, анализ больших данных, использование дронов и технология блокчейн [15].

Так, технологии искусственного интеллекта дают возможность автоматизировать повторяющиеся процессы, а также улучшают взаимодействие с клиентами. В то же время машинное обучение позволяет прогнозировать риски. Использование данных технологий возможно благодаря появлению разнообразных инструментов сбора информации (интернета вещей), таких как фитнес-трекеры, приложения в рамках медицинского страхования, датчики движения транспортных средств в автостраховании и др. На основе информации о клиентах и объектах страхования формируются массивы данных, обработка и анализ которых позволяют страховым компаниям избежать лишних затрат. Более того, благодаря собранной информации у страховых компаний появляется возможность мотивировать своих клиентов на действия по сокращению рисков.

Например, английская компания Vitality предлагает своим клиентам приобрести смарт-часы Apple в рамках медицинского страхования в рассрочку на 36 месяцев при оформлении полиса медицинского страхования. Если застрахованное лицо выполняет месячную норму по физической активности, то в этом случае не нужно вносить очередной платеж по рассрочке. Если же план по физической нагрузке выполнен неполностью, в этом случае существует градация размеров платежей, которые вносит клиент в зависимости от соотношения фактической и требуемой физической нагрузки. Таким образом компания, с одной стороны, получает данные о своих клиентах посредством смарт-часов, а с другой — стимулирует страхователей вести здоровый образ жизни [16].

Вторая особенность инновационного развития страховых компаний — изменение каналов коммуникации и автоматизации производственных процессов. Многие современные люди не мыслят свою жизнь без смартфонов. Мобильные устройства становятся средствами коммуникации, получения информации и платежными устройствами. В связи с этим страховые компании в качестве одного из способов взаимодействия со своими клиентами могут рассматривать разработку и внедрение мобильных приложений, посредством которых клиенты смогут получить всю необходимую информацию о страховых продуктах, рассчитать стои-

мость страхового полиса, сформировать собственный пакет страховых услуг, заключить и оплатить договор страхования. Если страховая компания работает в партнерстве с другими финансовыми институтами, например банком, может быть рассмотрен вариант создания единого финансового приложения (маркетплейса), так как от большого количества различного рода мобильных программ на одном устройстве у потенциального клиента может сформироваться «усталость».

Специальные мобильные приложения могут быть разработаны и для сотрудников страховой компании. Частичная автоматизация работы страховых агентов, затрагивающая такие процессы, как составление отчетов, расчет рейтингов, определение категорий клиентов в зависимости от уровня риска, анализ данных или оформление страхового полиса в электронном формате, направлена на повышение производительности труда и эффективности работы компании [15].

Важным направлением развития рынка страхования в будущем может стать использование технологии блокчейн. Пока данная технология распределенных реестров не используется повсеместно ввиду регуляторных ограничений и неизученности всех рисков. В то же время применение блокчейн поможет в будущем повысить прозрачность информации, ее достоверность и неизменность. Так, доступ к полной и актуальной информации важен при определении стоимости страховых полисов в медицинском или автостраховании. Например, страховая компания Zhong An в кооперации с компанией Ethereum работает над созданием собственного блокчейн-решения, а также входит в состав Шанхайского блокчейн-альянса по развитию предпринимательства (Shanghai Blockchain Enterprise Development Promotion Alliance) [17; 18].

Особенностью данной компании является также предоставление сервисов исключительно в онлайн-режиме с использованием современных технологий. Zhong An является единственным страховщиком, который получил в Китае лицензию интернет-страхования. Действительно, если развитие сегмента онлайн-банкинга наблюдается в ряде стран, то появление страховых компаний, работающих только в онлайн-пространстве, происходит не столь стремительно. При этом следует учитывать, что Zhong An является частью экосистемы компании Ping An, которая, помимо страхования, предлагает банковские сервисы, услуги в сфере здравоохранения, развлечений, осуществляет сделки с недвижимостью и торговлю автомобилями через единый онлайн-портал «Один счет» (табл. 1).

Таблица 1

Экосистема компании Ping An

Ping An — Единый счет	Единая платформа
Финансы	Банк Ping An Bank
Страхование	Zhong An

Окончание таблицы 1

Ping An — Единый счет	Единая платформа
Торговля автомобилями	Autohome
Инвестирование	Lufax — маркетплейс по торговле финансовыми активами
Недвижимость	Онлайн-платформа по листингу недвижимостью Pinganfang
Развлечения	Соучредитель Huayi Brothers — один из наиболее крупных среди компаний в сфере развлечений в Китае
Здравоохранение	Ping An Good Doctor — онлайн-платформа для медицинских онлайн-консультаций и других услуг в сфере здравоохранения

Источник: разработка автора на основе [19]

Рост популярности онлайн-услуг будет способствовать в дальнейшем повышению доли дистанционных сервисов в страховании. Как и банковский сектор, страховые компании вынуждены трансформировать свою деятельность посредством внедрения подрывных технологий и предложения новых способов взаимодействия со своими клиентами. Например, в США, в отличие от Китая, существует ряд успешных проектов на рынке онлайн-страхования. Так, компания Lemonade предлагает страхование жилья и арендаторов без необходимости общения со страховым агентом. Оформить страховой полис и получить возмещение можно за несколько минут посредством специального приложения на основе использования технологий искусственного интеллекта. При этом часть неиспользованной страховой премии может быть перечислена страхователями на благотворительные цели.

Другим показательным примером на рынке Insurtech является американская страховая компания Oscar, которая специализируется на медицинском страховании в цифровом формате. Мобильное приложение данной компании позволяет не только получить дистанционную консультацию специалиста, записаться на прием к врачу в одном из медицинских центров, но и направить электронный рецепт в соответствующую аптеку, где будут приобретены медикаменты [20].

Наконец, компания Root получила популярность благодаря приложению по автострахованию. При этом оформить страховку могут не все желающие. Стоимость страхового полиса рассчитывается только после того, как потенциальный клиент продемонстрировал навыки вождения посредством использования специального приложения на протяжении 2—3 недель. При расчете стоимости автострахования учитываются ма-

нера езды, а также километраж. При этом мобильное приложение может определить, когда человек идет, едет в метро, находится за рулем или на пассажирском сидении автомобиля. Оценка характера езды осуществляется исключительно, когда клиент сам управляет машиной [21].

Таким образом, перевод страхования в онлайн-формат является естественным процессом изменения формы предоставления услуг в условиях цифровизации экономики. Данные изменения также способствуют формированию новой финансовой экосистемы, где страховые компании занимают равноправную позицию среди других финансовых посредников. Развитие системы страхования, как и сервисов в сфере здравоохранения, финансов или образования, происходит в условиях цифровизации экономических процессов. В связи с этим страхование должно стать более гибким, мобильным, должно учитывать профиль конкретного потребителя. При этом постепенно будет расти роль кооперации традиционных и технологичных компаний. Как и в случае с банковскими сервисами, в страховании будет снижаться роль точек продаж, т. е. физических офисов страховых организаций. В обозримом будущем страхование вполне может стать естественной опцией при реализации дорогостоящих товаров, таких как автомобили, ювелирные украшения или бытовая техника. Многие продавцы уже сейчас предлагают оформить пролонгированную гарантию или дополнительно застраховать приобретаемый товар. В будущем этот процесс должен упроститься и полностью перейти в цифровой формат. Так, при опросе людей от 25 до 34 лет, который провел Deloitte, 77 % заявили, что предпочитают осуществлять все основные транзакции по страхованию посредством смартфона [22].

Наконец, автоматизация бизнес-процессов и перевод страховых сервисов в цифровой формат вынуждают думать об обеспечении кибербезопасности. Защита данных и организация надежных каналов проведения транзакций требуют от страховых компаний внедрения соответствующих систем безопасности для предотвращения кибермошенничества. Если для традиционного рынка страхования данная проблема актуальна в меньшей степени, то для высокотехнологичных компаний нужно не только просчитывать риски по страховым случаям, но и минимизировать вероятность наступления кибератак [15].

В странах, где рынок страхования менее развит и конкуренция не столь высокая, внедрение инновационных технологий может происходить с определенным временным лагом. В тоже время следует понимать, что глобализация финансового рынка, на котором преобладают онлайн-сервисы, развивается быстрыми темпами. Поэтому низкий уровень цифровизации и медленные темпы внедрения инноваций на локальном рынке страхования создают риски хронического отставания.

Особенности рынка страхования Республики Беларусь

Если проанализировать финтех-карту Республики Беларусь, то можно констатировать неразвитость Insurtech-сегмента. По состоянию на середину 2020 г. в стране не было зарегистрировано ни одного значимого финтех-стартапа в сфере страхования. С учетом того что в стране достаточно хорошо развит IT-сектор, слабый уровень цифровизации страхования нельзя оправдать отсутствием технологий или специалистов. На наш взгляд, причины консервативности рынка в области внедрения современных технологий в основном связаны с особенностями позиционирования рынка страховых услуг среди населения и юридических лиц, а также особенностями его функционирования [23].

Прежде всего следует отметить сохранение высокой доли обязательного страхования в общем объеме страховых взносов. Например, Министерство финансов публикует данные по 12 видам обязательного страхования, из которых основные закреплены в Указе Президента Республики Беларусь «О страховой деятельности» от 25 августа 2006 г. № 530 [24]. В тоже время в Литве выделяют всего 2 вида обязательного страхования (обязательное страхование профессиональной ответственности и ответственности владельцев автотранспортных средств перед третьими лицами), в Армении — 1, в Казахстане — 9, а в России — 5 видов обязательного страхования. При этом следует отметить, что доля взносов по добровольному страхованию в Беларуси в последние годы постепенно возрастает и по состоянию на 2019 г. превысила 60 %. Это, безусловно, является положительным трендом и свидетельствует о повышении роли страхового сектора в хеджировании рисков (рис. 2) [25].

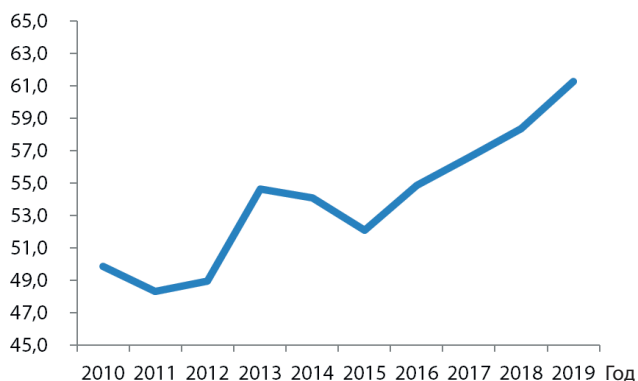


Рисунок 2. Доля взносов по добровольным видам страхования в общем объеме страховых взносов, %

Источник: разработка автора на основе [29]

В тоже время сохраняется узость национального рынка страхования. Если в 2018 г. размер страхового возмещения и страхового обеспечения составил 624,7 млн руб. (259,7 млн евро в эквиваленте), то в Лит-

ве данный показатель в 2016 г. равнялся 373 млн евро. Нужно учитывать, что ВВП Литвы по паритету покупательской способности примерно в два раза меньше ВВП Беларуси, а численность населения — более чем в три раза.

Доля объема начисленных страховых взносов по отношению к ВВП в Беларуси в 2018 г. составила 1,01 %, в то время как мировой средний уровень равнялся 6,1 %. Также важным моментом является преобладание в страховом секторе Беларуси компаний государственной формы собственности. Согласно данным Белорусской ассоциации страховщиков по состоянию на 2018 г. доля государственных страховых компаний и компаний с долей государства по видам страхования, не относящимся к страхованию жизни, составила 88,5 %, а по страхованию жизни — 75,3 %. При этом обязательные виды страхования могут осуществлять только государственные страховщики, а также страховые организации с долей государства в уставных фондах более 50 % [24—28].

Если более детально рассмотреть динамику страховых взносов в разрезе отдельных видов страхования, то в структуре обязательных видов страхования последние 10 лет не наблюдалось существенных изменений (рис. 3).



Рисунок 3. Динамика доли страховых взносов отдельных видов обязательного страхования в общем объеме взносов по обязательному страхованию, %

Источник: разработка автора на основе [29]

Повышение значимости добровольных видов страхования в последние годы происходило за счет личного страхования, а именно страхования дополнительной пенсии, страхования жизни и медицинских расходов (рис. 4—5). Несмотря на постоянный рост, при международном сравнении очевидно, что значимость данных

видов страхования сохраняется в Беларуси все еще на относительно низком уровне. Так, доля страхования жизни в общем объеме страховых премий в развитых европейских странах составила в 2018 г. 59,8 %, в развивающихся европейских странах — 39,6 %, в целом в мире — 54,3 %, в России — 30 %, а в Беларуси — 10 % [25, с. 50].

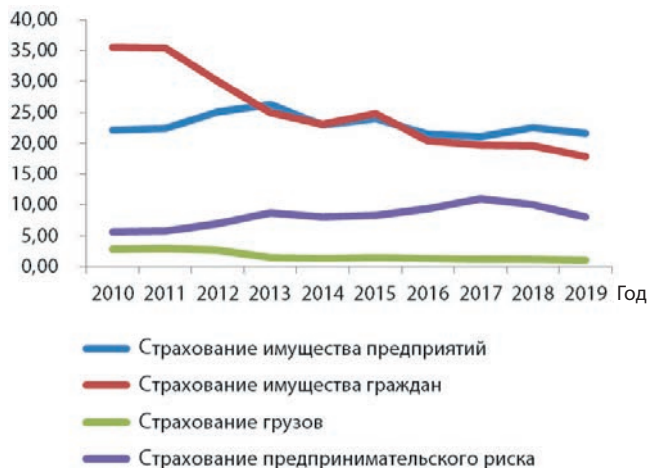


Рисунок 4. Динамика доли страховых взносов имущественных видов добровольного страхования в общем объеме взносов по добровольному страхованию, %
Источник: разработка автора на основе [29]



Рисунок 5. Динамика доли страховых взносов личных видов добровольного страхования в общем объеме взносов по добровольному страхованию, %
Источник: разработка автора на основе [29]

Увеличение доли страхования жизни, медицинских расходов и дополнительной пенсии свидетельствует о повышении интереса к страховым услугам со стороны граждан. Этот тренд формирует основу для развития Insurtech-проектов. Дело в том, что для развития финтех-сфер помимо технологической и экспертной составляющих необходимо наличие стабильного спроса, который в последние годы постепенно формируется.

В качестве успешного примера развития сферы финтеха, ориентированного на спрос со стороны населения, можно привести платежные сервисы. В Беларуси банковский счет и банковские платежные карточки (далее — БПК) есть практически у всех совершеннолетних граждан, а доля безналичных расчетов в общем объеме транзакций с помощью БПК превысила во втором квартале 2020 г. 60 % (рис. 6). Рост безналичных транзакций способствует росту заинтересованности в новых, более удобных платежных продуктах.

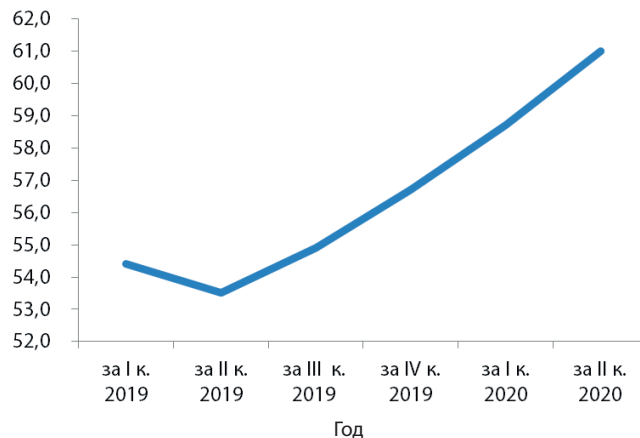


Рисунок 6. Доля безналичных операций в общем объеме операций с использованием БПК, %
Источник: разработка автора на основе [30]

Наличие устойчивого спроса на платежные финтех-сервисы подтверждается разнообразием проектов в данной сфере на финтех-карте Республики Беларусь. Популяризация безналичных платежей опосредованно способствует развитию рынка страхования. Высокая степень готовности граждан к переходу на безналичные способы оплаты позволяет страховым компаниям расширять безналичные, в том числе дистанционные, расчеты с клиентами (внесение страховых взносов и выплата страховых премий). Таким образом, высокая доля безналичных платежей создает благоприятную среду для развития рынка Insurtech.

В настоящее время белорусские страховые компании в сфере цифровизации и информатизации своих процессов предлагают в основном электронное заполнение заявок, после чего со страхователем связывается менеджер компании. Также белорусские страховщики практикуют дистанционное оформление некоторых видов страховых полисов, таких как страхование от травм, несчастных случаев, выезжающих за рубеж; оформление онлайн-заявления о наступлении страхового случая, в том числе заявления об убытках по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. Однако данное дистанционное взаимодействие между страхователем и страховщиком является важной, но не главной характеристикой рынка Insurtech [31].

Условия формирования рынка Insurtech в Республике Беларусь

На основе вышеизложенного можно заключить, что развитие Insurtech будет повышать качество и привлекательность страховых услуг за счет персонализации, автоматизации процессов, сокращения убытков страховых компаний от мошеннических действий путем применения анализа больших данных, внедрения телематики и других систем удаленного контроля. С учетом быстрой трансформации на основе внедрения новых технологий повышение эффективности работы страхового рынка возможно осуществить за относительно короткий промежуток времени. Однако следует понимать, что без создания соответствующих условий развитие Insurtech-рынка в частности и страхового рынка в целом будет проблематично. На основе анализа мировых трендов и изучения национального страхового рынка можно заключить, что появлению проектов в сфере Insurtech будет способствовать:

1) *создание равных условий работы для страховых компаний государственной и частной форм собственности.* В связи с этим видится необходимым рассмотреть возможность разрешить частным страховым организациям оказывать услуги по обязательным видам страхования;

2) *сокращение обязательных видов страхования.* В Беларуси насчитывается более 10 видов обязательного страхования, что, на наш взгляд, является чрезмерным. Для развития конкуренции и повышения гибкости (персонализации) страховых услуг следует пересмотреть подходы к страхованию и сменить принцип обязательности (там, где это оправдано) на принцип добровольности. В настоящее время у многих экономических субъектов страховой сектор воспринимается с точки зрения обязательности страховых платежей. В то же время страхование как часть финансовой сферы должно создавать привлекательные и нужные сервисы для различных категорий экономических субъектов. Сокращение обязательных видов страхования простимулирует страховщиков развивать новые сервисы с целью сохранить действующую клиентскую базу, а также привлечь новых клиентов;

3) *продвижение инновационных продуктов.* Внедрение новых страховых сервисов должно сопровождаться активной маркетинговой компанией. Учитывая, что до сих пор спрос на страховые услуги нельзя назвать высоким, привлечение новых клиентов является актуальной задачей. Помимо повышения информированности граждан о новых услугах следует уделять внимание финансовой и цифровой грамотности населения. Ориентируясь на целевую аудиторию, для которой был разработан тот или иной продукт, могут быть реализованы информационные и обучающие компоненты. Для снижения затрат и повышения эффективности страховым компаниям и стартапам целесообразно наладить сотрудничество в данной области с другими финансо-

выми институтами. Например, можно встраивать сами сервисы и элементы обучения пользованию цифровыми страховыми услугами в банковские мобильные приложения;

4) *подготовка квалифицированных кадров и сотрудничество со стартапами.* Внедрение инноваций требует наличия специальных знаний у работников страховых организаций. В связи с этим реализация новых принципов и видов обслуживания должна сопровождаться внедрением обучающих программ для специалистов страховых компаний, а также формированием сотрудничества страховых организаций и финтех-стартапов. Последние также нуждаются в получении консультационной и технической помощи при продвижении и реализации новых страховых сервисов. В качестве примера можно рассмотреть опыт России, где несколько лет назад была запущена акселерационная программа Insurtech 3.0. Данный проект позволяет стартапам развивать собственные решения на основе получения специальных знаний, менторства и технической базы, а страховым компаниям — налаживать партнерство с инновационными проектами в сфере Insurtech. Аналогичную акселерационную программу можно было бы разработать и запустить для формирования успешных Insurtech-стартапов в Беларуси [32];

5) *создание профильных организаций и составление плана по внедрению инноваций.* Адаптация инновационных решений связана с дополнительными затратами и рисками для страховых компаний. Например, по данным Ассоциации «ФинТех России», многие страховые компании ассоциируют Insurtech как придаток страхового рынка, но не как его неотъемлемую часть. Более того, российские страховщики не видят необходимости во внедрении инноваций по собственной инициативе. Для стимулирования развития рынка Ассоциация «ФинТех Росси» выделила Insurtech в качестве отдельного направления финтех-рынка. На первом этапе предполагается внедрение удаленной идентификации клиентов, а также проведение платежных операций через систему быстрых платежей и построение электронного профиля клиента. Затем планируется внедрение технологии блокчейн и переход на принципы работы с открытыми API [33].

Специальная структура для развития рынка — InsurTech Hub Munich (далее — ИТНМ) — функционирует и в Германии. ИТНМ объединяет страховые компании, выпускников хаба и межотраслевых партнеров, таких как Microsoft, Roche, а также инвесторов и известные Insurtech-компании. Данный хаб входит в состав 12 цифровых хабов страны [34].

Наконец, в Великобритании создана торговая ассоциация для стартап-сообщества в сфере Insurtech — Insurtech UK. Данная структура является самым крупным в мире альянсом, который объединяет 90 Insurtech-компаний и их партнеров, включая традиционные страховые организации и компании, обслуживающие рынок страхования. Основной целью ассоциации является

трансформация страхового рынка страны на основе внедрения современных технологий и формирование имиджа Великобритании как мирового лидера в сфере Insurtech [35].

Аналогичные инициативы могли бы стимулировать развитие рынка Insurtech в Беларуси. Понимая опасения страховых компаний в отношении самостоятельного внедрения информационных технологий, целесообразно рассмотреть возможность создания финтех-ассоциации, которая могла бы вести диалог от лица членов с регулирующими органами по поводу совершенствования законодательства и определения приоритетных направлений развития финтех-рынка, включая Insurtech. Кроме того, данная организация смогла бы поддерживать страховые компании в их стремлении к совершенствованию и трансформации бизнеса. А создание специального Insurtech-хаба позволило бы сформировать среду для развития инновационных стартапов в данной сфере;

б) *формирование специальных площадок для взаимодействия и партнерства.* Важной особенностью цифровизации финансового сектора является создание интеграционных онлайн-пространств для предоставления конечным потребителям финансовых и не только сервисов. Очень часто в этот процесс вовлечены банки, которые начинают постепенно формировать специальные платформы (маркетплейсы) путем кооперации с различного рода стартапами, представителями электронной коммерции, мобильными операторами, прочими финансовыми институтами. Страховые компании могут органично встроиться в данную среду, что позволит расширить клиентскую базу, внедрить инновационные продукты и снизить издержки. Кроме того, развитие сектора Insurtech определяется взаимодействием на цифровой основе с другими секторами экономики, такими как здравоохранение, сельское хозяйство, транспорт, строительство и др.

Все вышеперечисленные мероприятия будут способствовать развитию сектора страхования Республики Беларусь и стимулировать появление успешных Insurtech-проектов.

Литература

1. Fintech 100 Leading Global Fintech Innovators 2018 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/co/pdf/2018/10/fintech-100-the-worlds-leading-fintech-innovators.pdf>. — Date of access: 01.09.2020.
2. FinTech 100 Leading Global Fintech Innovators Report 2015 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2015/12/fintech-100-leading-innovators-2015.pdf>. — Date of access: 01.09.2020.
3. Share of Insurtech funding transactions in selected countries worldwide in Q1 2020 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/719865/share-of-insurtech-transactions-by-country/>. — Date of access: 31.08.2020.
4. В 2019 году в Литве насчитывалось 210 финтех компаний // The FinTech landscape in Lithuania 2019—2020 report. — Mode of access: <file:///Users/home/Documents/IT%20Academia/The-Fintech-Landscape-in-Lithuania-report-2019-20.pdf>. — Date of access: 09.09.2020
5. The Fintech landscape in Lithuania [Electronic resource]. — Mode of access: <file:///Users/home/Documents/IT%20Academia/The-Fintech-Landscape-in-Lithuania-report-2019-20.pdf>. — Date of access: 01.09.2020.
6. The future of Insurtech in Germany [Electronic source]. — Mode of access: https://www.oliverwyman.de/content/dam/oliver-wyman/v2/publications/2019/july/InsurTech2019/InsurTech_English_D_20190705.pdf. — Date of access: 24.10.2020.
7. Kottmann, D. The future of Insurtech in Germany. Insurtech radar 2019 / D. Kottmann, N. Dördrechter // Oliver Wyman and Policen Direkt. — 2019. — (5. 27). — p. 33.
8. The insurance and insurtech market in the UK [Electronic source]. — Mode of access: <https://www.insurtechchannel.com/posts/uk-case-study>. — Date of access: 26.10.2020.
9. Insurtech 100 reveals the companies all players in the insurance industry needs to know [Electronic source]. — Mode of access: <https://fintech.global/globalinsurtechsummit/insurtech-100-reveals-the-companies-all-players-in-the-insurance-industry-needs-to-know-about/>. — Date of access: 26.10.2020.
10. Forecast of global market size for Insurtech industry 2016—2020, by improvement type [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/667702/forecasted-global-market-size-insurtech-industry-by-improvement-type/>. — Date of access: 31.08.2020.
11. Value of capital invested in global insurance tech companies 2012—2019 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/677817/value-of-capital-invested-in-global-insurance-tech-companies/#statisticContainer>. — Date of access: 20.10.2020.
12. Fortifier IT Company [Electronic resource]. — Mode of access: <https://4tifier.com/>. — Date of access: 04.09.2020.
13. Insuretech — the threat that inspires by T. Caltin, J.-T. Lorenz, B. Munstermann, V. Ricciardi [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/insurtech-the-threat-that-inspires>. — Date of access: 19.10.2020.
14. This is InsurTech's moment. Will insurers seize the opportunity [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.pwc.com/us/en/industries/financial-services/library/insurtech-innovation.html>. — Date of access: 10.10.2020.
15. What is insuretech? What you should know about emerging technologies in the insuretech sector [Electronic

- resource]. — Mode of access: https://4tifier.com/what-is-insurtech-what-you-should-know-about-emerging-technologies-in-the-insurance-sector/#definition_of_insurtech. — Date of access: 02.09.2020.
16. Vitality [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.vitality.co.uk/about/>. — Date of access: 15.10.2020.
17. Peter Littlejohns, What is Zhong An? China's digital-only insurance firm using tech to get ahead in the market [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.nsinsurance.com/news/what-is-zhong-an-insurance/>. — Date of access: 19.10.2020.
18. Zhong An Tech mirrors IBM's blockchain strategy in China [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.ledgerinsights.com/zhongan-ibm-enterprise-blockchain-strategy-china/>.
19. Digital Insurance: driving real impact with digital and analytics [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/digital%20insurance%20in%202018%20driving%20real%20impact%20with%20digital%20and%20analytics/digital-insurance-in-2018.ashx>. — Date of access: 19.10.2020.
20. Oscar [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.hioscar.com/virtual-primary-care>. — Date of access: 19.10.2020.
21. The best digital insurance companies of 2020 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.thebalance.com/best-digital-insurance-4160643>. — Date of access: 19.10.2020.
22. What insurance will look like in 2020 and beyond [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.fintechmagazine.com/insurance/what-insurance-will-look-2020-and-beyond>. — Date of access: 17.09.2020.
23. Финтех-карта Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://fth.by/page11298585.html>. — Дата доступа: 29.08.2020.
24. О страховой деятельности [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 530 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. — Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=p30600530>. — Дата доступа: 22.10.2020.
25. Страховой рынок Республики Беларусь. 2018 год [Электронный ресурс] // Белорусская ассоциация страховщиков / сост. И. В. Мерзлякова, Е. М. Шанина. — 2019. — Режим доступа: http://www.belasin.by/userfiles_csr/files/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9.pdf. — Дата доступа: 02.09.2020.
26. Средний официальный курс белорусского рубля к евро в 2018 г. составил 2,4054 по данным НБРБ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/rates/avgrate>. — Дата доступа: 02.09.2020.
27. Lithuania: review of the insurance system, march 2018 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.oecd.org/countries/lithuania/Lithuania-review-of-the-insurance-system-2018.pdf>. — Date of access: 02.09.2020.
28. Official website of IMF [Electronic source]. — Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2020/01/weodata/index.aspx>. — Date of access: 02.09.2020.
29. Статистическая информация о состоянии рынка страховых услуг Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://minfin.gov.by/ru/supervision/stat/>. — Дата доступа: 30.08.2020.
30. Статистический бюллетень НБРБ, № 7 (253), 2020 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2020_07.pdf. — Дата доступа: 04.09.2020.
31. Белгосстрах [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bgs.by/onlineservices/10259/10261/>. — Дата доступа: 02.09.2020.
32. Insuretech3.0 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://insurtech-lab.ru/#rec99936384>. — Дата доступа: 04.09.2020.
33. Insuretech — основной драйвер развития страховой отрасли [Электронный ресурс] // Банковские технологии. — Режим доступа: <https://banktech.ru/insurtech-osnovnoi-draiver-razvitiya-strakhovoi-otrasli.html>. — Дата доступа: 04.09.2020.
34. Why Germany Is Becoming a Global Hotspot for InsurTech Firms [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.entrepreneur.com/article/345377>. — Date of access: 24.10.2020.
35. Insurtech UK [Electronic source]. — Mode of access: <https://insurtechuk.org/>. — Date of access: 27.10.2020.

РЫНОК СТРАХОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

КРУПЕНКО ЮЛИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета,
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы
(г. Гродно, Беларусь)

В статье рассматриваются актуальные вопросы цифровизации страхового рынка Республики Беларусь. Выявлены проблемы национального рынка страховых услуг и основные направления его устойчивого развития в условиях интеграционных процессов. Очевиден факт отставания национального страхового сектора с точки зрения внедрения цифровых технологий от других секторов экономики. Определены современные цифровые тенденции, влияющие на ИТ-архитектуру страхового рынка. Разработана ИТ-архитектура страховщика, позволяющая в дальнейшем оптимизировать бизнес-процессы страховой организации в условиях цифровизации. Приведенные рекомендации могут стать мощным драйвером повышения конкурентоспособности отечественного страхового рынка, а страховщики получают ощутимое и устойчивое конкурентное преимущество в рамках формирования единого финансового рынка на пространстве ЕАЭС.

The study examines current issues of digitalization of the insurance market of the Republic of Belarus. The problems of the national insurance market and the main directions of its sustainable development in the context of integration processes are identified. The technology trends and developments that have an impact on IT architectures of the insurance market are identified. The insurer's IT architecture has been developed. It consists of 6 layers. It will help to optimize the business processes of an insurance company in the context of digitalization. The developed recommendations can become a powerful driver for increasing the competitiveness of the domestic insurance market.

Введение

Для современных страховщиков цифровая трансформация и прорывные технологические инновации из футуристических концепций перешли в разряд важнейших стратегических вопросов, стоящих на повестке дня. Новые конкурентные угрозы, непрерывное ценовое давление, стареющие технологии, повышение нормативных требований и в целом неустойчивость финансового сектора требуют серьезного обновления бизнес-процессов в страховании. Ситуацию усугубляют постоянно растущие потребительские ожидания и отстающее положение страхового сектора в плане внедрения цифровых технологий, а также усиливающаяся турбулентность экономики. Признавая значимость инноваций, многие отечественные страховщики предпринимают попытки использования базовых цифровых коммуникаций: безбумажные документы,

онлайн-ввод данных, мобильные приложения и пр. Как показывают исследования, более 80 % клиентов сегодня готовы использовать цифровые технологии и каналы удаленного контакта (включая веб-чаты, электронную почту, мобильные приложения и т. д.) вместо взаимодействия со страховщиками через агентскую и брокерскую сети. Однако этого недостаточно. Отсутствуют методические и методологические исследования институциональных основ и финансово-экономического механизма эффективного развития рынка страховых услуг в условиях цифровой трансформации экономики Республики Беларусь.

Решение обозначенных выше проблем требует развития методологии, обеспеченной научно обоснованной концепцией, моделями, методами и инструментами, для эффективного развития рынка страховых услуг в условиях цифровой трансформации экономики Республики Беларусь.

Основная часть

Содействие страхованию является испытанным и ценным инструментом для укрепления показателей безопасности государства. Посредством развития страхования национальные экономики получают возможности экономии бюджетных ресурсов и рационального использования государственных финансовых ресурсов.

Программой развития страховой деятельности Республики Беларусь в 2016—2020 гг. определена основная цель — построение национального страхового рынка, обладающего достаточным уровнем капитализации и финансовой устойчивости и способного конкурировать в условиях открытого финансового рынка [1].

Современное развитие национального страхового рынка осуществляется в условиях турбулентности экономики на фоне происходящей пандемии COVID-19, геополитической напряженности, глобализационных процессов. В результате анализа развития финансового сектора было отмечено ускорение темпа роста его активов в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 13,6 %, при этом наблюдалось более динамичное развитие небанковских финансовых организаций, в частности лизинговых компаний. В структуре активов финансового сектора Республики Беларусь наибольший удельный вес занимают активы банков и НКФО (80,9 %), на долю страхового сектора приходится 3,8 % совокупных активов, лизинговых компаний — 4,9 %. Как отмечают аналитики Национального банка Республики Беларусь, «ускоренный рост небанковского финансового сектора снижает степень доминирования банковского сектора и способствует формированию более сбалансированной структуры финансового рынка» [2]. Однако, по нашему мнению, в целом структура финансового сектора республики не сбалансирована. Так, наблюдается серьезный перекося в области банковского сектора (в структуре европейского финансового рынка доля активов банковского сектора занимает в среднем за двадцатилетие около 55,2 %) [3]. Европейский опыт показывает, чем выше уровень благосостояния страны, тем больше экономика нацелена на развитие инвестиционных потоков, максимально задействованы интересы и потребности всех экономических субъектов. Финансовые рынки при этом являются высоко институциональными и эффективными: формируют единую экосистему и предлагают субъектам диверсифицированный портфель финансовых услуг.

Очевидной проблемой в развитии финансового рынка Республики Беларусь видится неравномерность развития банковского и страхового секторов. Кроме того, как в целом для финансового рынка Беларуси, так и для отдельных его сегментов характерна сверхконцентрированность с доминированием государственной собственности. По нашему мнению, потенциалом на отечественном финансовом рынке обладает страховой сектор, который при определенных условиях мог бы стать

мощнейшим драйвером развития. Несмотря на активный рост объема страховых взносов в 2018 г. (на 14,6 %), уровень проникновения страхования (доля страховых взносов к ВВП) остается крайне низким — 1,01 %, уменьшившись по сравнению с 2017 г. на 0,01 %. Следует отметить, что данный показатель более чем в шесть раз ниже среднего по Европе (6,7 % в 2018 г.) [4].

Актуальность создания эффективной отраслевой бизнес-системы обсуждается современными исследователями и практиками в области страхования. При этом отсутствуют научные разработки в области стратегий страховых организаций, связанных с интеграцией и диверсификацией бизнеса, выходом на новые рынки, развитием аутсорсинга с целью поиска конкурентных преимуществ конкретного страховщика. Важнейшее значение в страховании имеет разработка моделей ведения бизнеса, обеспечивающих финансовую устойчивость страховщика. Как показывает зарубежный опыт, усиление влияния факторов глобализации приводит к тому, что поставщики финансовых услуг расширяют свое присутствие на региональных рынках, стараются максимально диверсифицировать собственные возможности за счет предоставления полного спектра современных услуг.

Сегодня цифровизация является одним из процессов, определяющих устойчивость развития национальной экономики, когда цифровые технологии не просто проникают во все сферы деятельности, но и обуславливают появление новых бизнес-процессов и форм ведения хозяйственной деятельности. Цифровая экономика не только затрагивает технологический сектор, но и устанавливает высокие стандарты во всех отраслях экономики. Страховой рынок не является исключением. Однако, согласно современным исследованиям, страхование является одной из наименее оцифрованных сфер. В глобальном отчете одной из крупнейших мировых аудиторских компаний KPMG за 2016 г. The Pulse of Fintech говорится, что страховая индустрия долго использовала устаревшие ИТ-инструменты и только сейчас готова к преобразованию [5].

На сегодняшний момент цифровизация отечественной страховой отрасли ограничивается лишь продуктами онлайн-страхования, получившими возможность использования с 01.09.2019 [6]. Так, с данного периода на страховом рынке появились различные мобильные приложения, скоринговые системы, стала осуществляться продажа полисов через сайты страховых компаний. Однако и процент онлайн-продаж по стране незначительный. Информация по онлайн-продажам в разрезе каждого вида страхования по Республике Беларусь отсутствует. Самый распространенный онлайн-продукт на сегодня — полис ОСГОВТС. В среднем онлайн-продажи на рынке по данному виду страхования составляют около 1,21%, лидер рынка — БРУСП «Белгосстрах» — 1,41 %.

Таким образом, комплексное исследование цифровой трансформации страхового рынка, учитываю-

щее специфику страхования, позволит повысить как эффективность ведения бизнеса внутри компании (за счет автоматизации процессов, оптимизации затрат, упрощения страховых операций), так и конкурентоспособность страховой отрасли в целом. По нашему мнению, цифровизация страхового сектора не затрагивает лишь автоматизацию страховых процессов. Несмотря на то что обеспечение омниканальности страховой организации является базовой потребностью для дальнейшей цифровой трансформации, цифровизация отрасли должна решать и другие актуальные задачи. Так, например, применение передовых аналитических методов оценки и анализа расширяющихся баз данных также важнейший элемент цифровизации страхования, а детальный анализ клиентской базы на основе цифровых технологий позволит выявить наиболее эффективные каналы сбыта (агентские и брокерские сети), что приведет к повышению производительности продаж и т. д. Страховщики, которые могут интегрировать технологические инновации и новые инструменты с существующими системами, не увеличивая при этом операционные риски, получают ощутимое и устойчивое конкурентное преимущество на рынке. Таким образом, учитывая отставание страховой отрасли в цифровой трансформации, актуальным направлением представляется исследование цифровых возможностей на макроуровне, вплоть до создания инновационных лабораторий и/или сотрудничества страховых организаций с лидирующими отраслями в области цифровизации. Значимость данного исследования увеличивается в условиях интеграционных процессов и формирования единого финансового рынка на пространстве ЕАЭС.

В современной экономической науке системный подход к формированию архитектуры организации является основополагающим. При этом под архитектурой организации понимается система принципов, методов и моделей, которые используются в разработке и реализации корпоративной организационной структуры, бизнес-процессов, информационных систем и инфраструктуры [7].

Проектирование бизнеса по аналогии с проектированием технических систем на базе концепции архитектуры предприятия оформилось в предметную область бизнес-инжиниринга. Подобное инженерное проектирование бизнеса позволяет сформировать эффективную систему управления предприятием, которая создается в ответ на запросы внешней среды с учетом внутреннего потенциала системы [8].

Первые теоретические исследования по архитектуре предприятия относятся к 1960-м гг. На основе учений Дьюи Уолкера, изложенных в книге знаний об архитектуре предприятия, Джон Захман структурирует их в единый формат и публикует в 1987 г. фреймворк в журнале IBM Systems. С этого времени начинается интенсивное развитие учения об архитектуре предприятия [9].

Архитектура организации в современном понимании возникла как ответ на проблему согласования

требований бизнеса и ИТ-инфраструктуры. При этом ИТ-архитектура информационных технологий является неотъемлемым элементом архитектуры всей организации и зависит от ее целей и задач, стратегии развития, сложившейся модели бизнес-процессов. Большинство исследователей сходятся во мнении, что в ИТ-архитектуру входит базовое и прикладное программное и информационно-коммуникативное обеспечение, документация, описывающая процессы их взаимодействия.

Отечественные страховщики в условиях интеграционных процессов и усиливающейся на их фоне конкурентной борьбы демонстрируют готовность к внедрению новых цифровых продуктов. Однако существующий опыт показывает, что на страховом рынке отсутствует понимание системности и комплексности цифровой трансформации. Имеется в виду необходимость построения комплексной экосистемы страхового рынка в условиях цифровой экономики, включающей не только отдельных страховщиков, но и различные формальные и неформальные институты, регулирующие органы и систему взаимодействия между всеми субъектами экосистемы. Сложность цифровизации страхового рынка в значительной степени обусловлена огромным количеством технологических тенденций и инноваций, которые оказывают значительное влияние на ИТ-архитектуру страховщика. Нами выделяются девять современных цифровых тенденций, влияющих на ИТ-архитектуру страхового рынка:

1) социальные медиа и мобильные технологии, позволяющие страховщикам успешно взаимодействовать со все более требовательными и нетерпеливыми клиентами, обеспечивая омниканальность страховой организации;

2) интернет вещей (англ. internet of things, IoT; концепция вычислительной сети физических предметов, оснащенных встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой), который позволяет страховым организациям взаимодействовать со страхователями, выявляя их потребности;

3) облачные вычисления, которые позволяют страховщикам сократить операционные расходы, а также повысить эффективность управления инфраструктурой и масштабирования по мере изменения потребностей бизнеса;

4) экосистемы и цифровые платформы, позволяющие страховщикам оказывать дополнительные услуги своим клиентам. При этом страховая компания может как организовывать экосистемы на базе объединения различных услуг в предложения для клиентов, так и участвовать в существующих экосистемах с целью интеграции нестраховых услуг в сферу страхования;

5) аналитика больших данных (big data) путем применения цифровых методов и технологий, включая структурированные, частично структурированные и неструктурированные данные из различных источников, что позволит страховщикам анализировать поведение клиентов и выявлять их потребности;

6) машинное обучение в качестве методов искусственного интеллекта для прогнозирования рисков страховщика, что позволит автоматизировать области бизнеса, где на текущий момент доминируют экспертные мнения. Это позволит снизить влияние человеческого фактора и повысить масштабируемость страхового бизнеса;

7) технологии виртуальной и дополненной реальности, которые позволят страховщикам проводить мониторинг объектов страхования в реальном времени, осуществлять дистанционную диагностику объектов страхования, а также предупреждать возникновение страховых случаев;

8) биометрическая идентификация для предотвращения случаев страхового мошенничества и для обеспечения безопасности клиентов;

9) интеллектуальная обработка документов для страховых организаций, позволяющая систематизиро-

вать процессы для повышения эффективности, безопасности, уменьшения затрат и улучшения качества страховых услуг.

Интеграция вышеназванных современных цифровых технологий в страхование влияет как на бизнес-модель деятельности страховщика, так и на перспективы формирования комплексного информационного пространства бизнеса, обеспечение его ИТ-безопасности и устойчивости. Таким образом, очевидной становится необходимость формирования современной ИТ-архитектуры страховщика для повышения уровня сервиса (скорости урегулирования убытков, качества андеррайтинга), обеспечения лояльности пользователей, увеличения объемов продаж страховых услуг, оптимизирования затрат, улучшения качества принятия управленческих решений.

Нами предлагается ИТ-архитектура страховой организации, состоящая из шести уровней (рис.).

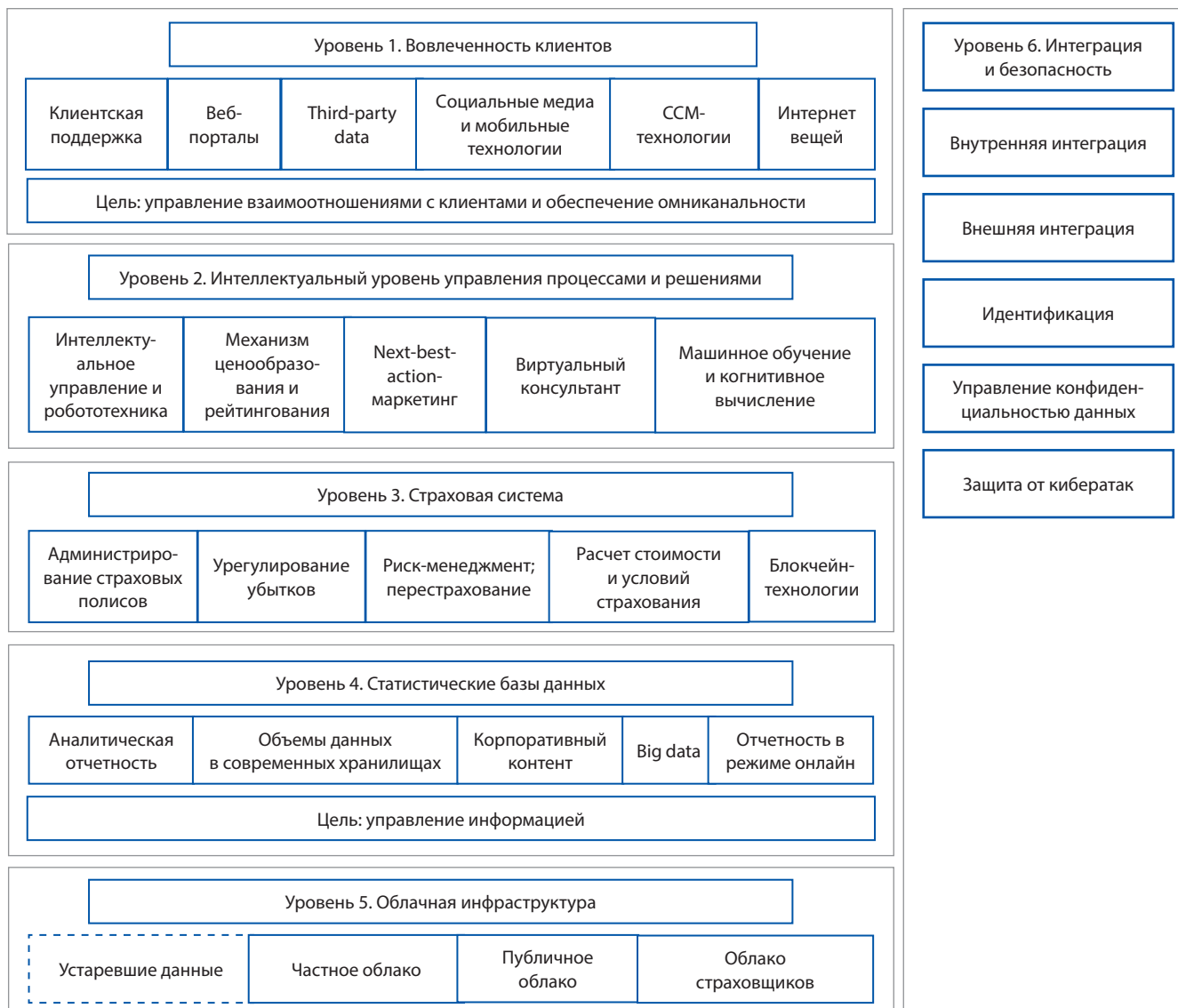


Рисунок. ИТ-архитектура страховой организации

Источник: разработка автора

В представленной структуре ИТ-архитектуры страховой организации все элементы взаимосвязаны и оказывают определенное воздействие на бизнес-процессы страховщика. При этом используются широко распространенные англоязычные термины, связанные с информационными технологиями, требующие отдельного пояснения в рамках функционирования страхового рынка:

1) под *third-party data* предлагается понимать сгенерированную информацию по пользователям страховых услуг, отобранную с сайтов социальных платформ и мобильных приложений;

2) под *ССМ-технологиями (Customer Communication Management)* нами понимается управление коммуникации с клиентами, позволяющее проводить сбор и анализ данных о каждом страхователе, выполнять детальное сегментирование, основываясь на персональных потребностях и предпочтениях страхователей, с использованием обратной связи;

3) под *Next-best-action-маркетингом* нами понимается создание страховых программ на основе индивидуализации клиента.

Очевидно, что страховщики могут начать формировать ИТ-архитектуру лишь с нескольких из представленных уровней в соответствии с первоначальными приоритетами. Однако в условиях цифровой трансформации экономики страховщики должны понимать, что конкурентоспособность компании напрямую зависит от выбранного подхода к построению бизнес-процессов, в том числе и ИТ-архитектуры. Мобильные технологии, социальные сети, облачные сервисы, интегрируемые устройства, огромные базы данных и различные аналитические инструменты влияют на эффективность деятельности как самого страховщика, так и страхового рынка в целом.

Заключение

Таким образом, сегодня страховщики сталкиваются с огромным количеством новых для бизнеса задач в области цифровизации. Для обеспечения конкурентоспособности необходимо адаптировать бизнес-процессы организации к меняющейся цифровой среде. Разработанная ИТ-архитектура страховой организации с учетом специфики ее деятельности позволит комплексно подойти к цифровой трансформации. Выполнение всего комплекса предложенных мероприятий будет способствовать эффективному развитию страхового рынка Республики Беларусь, усилению его интеграции в единый финансовый рынок на пространстве ЕАЭС, обеспечению устойчивости национальной экономики.

Литература

1. Республиканская программа развития страховой деятельности на 2016—2020 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 15 нояб. 2016 г., № 922 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

2. Финансовая стабильность в Республике Беларусь: аналитическое обозрение [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. — 2018. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/finstabrep/finstab2018.pdf>. — Дата доступа: 13.08.2020.

3. Финансовая стабильность: аналитическое обозрение [Электронный ресурс] // МВФ. — 2018. — Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2018/07/19/Euro-Area-Policies-Financial-System-Stability-Assessment-46100>. — Дата доступа: 13.08.2020.

4. Страховой рынок Республики Беларусь на 1 января 2019 г. [Электронный ресурс] // Белорусская ассоциация страховщиков. — 2019. — Режим доступа: <http://www.belasin.by/page107.aspx>. — Дата доступа: 12.08.2020.

5. The Pulse of Fintech, Global analysis of investment in fintech [Electronic resource] // Аналитическое агентство KPMG. — 2016. — Режим доступа: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2017/02/the-pulse-of-fintech-q4-2016.html>. — Дата доступа: 01.09.2020.

6. О страховании [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 11 мая 2019 г., № 175 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2020.

7. Lankhorst, M. Enterprise Architecture at Work: Modelling, Communication and Analysis / M. Lankhorst // Springer-Verlag Berlin and Heidelberg GmbH & Co. KG. — Berlin, Germany, 2017. — 350 p.

8. Ильин, И. В. Цифровая трансформация как фактор формирования архитектуры и ИТ-архитектуры предприятия / И. В. Ильин, А. И. Левина, А. С. Дубгорн // Науч. журн. НИУ ИТМО. Сер.: Экономика и экологический менеджмент. — 2019. — № 3. — С. 50—55.

9. Il'in, I. V. Tsifrovaya transformatsiya kak faktor formirovaniya i IT-arkhitektury predpriyatiya / I. V. Il'in, A. I. Levina, A. S. Dubgorn // Nauchnyy zhurnal NIU ITMO. Ser. Ekonomika i ekologicheskiy menedzhment. — 2019. — № 3. — С. 50—55.

10. Ефремова, Л. И. Теоретические аспекты архитектуры предприятия [Электронный ресурс] / Л. И. Ефремова // Огарёв-Online — 2020. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-arkhitektury-predpriyatiya>. — Дата доступа: 11.09.2020.

11. Yefremova, L. I. Teoreticheskiye aspekty arkhitektury predpriyatiya [Electronic resource] / L. I. Yefremova // Ogarov-Online. — 2020. — Mode of access: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-arkhitektury-predpriyatiya>. — Date of access: 11.09.2020.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И МЕЖСЕГМЕНТНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ КАК ФАКТОРЫ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ СТРАТЕГИИ СТРАХОВЩИКА

КАЛАЙДА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры управления рисками и страхования,
Санкт-Петербургский государственный университет
(г. Санкт-Петербург, Россия)

ХАЛИН ВЛАДИМИР ГЕОРГИЕВИЧ,
доктор экономических наук,
профессор кафедры информационных систем в экономике,
Санкт-Петербургский государственный университет
(г. Санкт-Петербург, Россия)

ФАИЗОВА АННА АНДРЕЕВНА,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры управления рисками и страхования,
Санкт-Петербургский государственный университет
(г. Санкт-Петербург, Россия)

ЧЕРНОВА ГАЛИНА ВАСИЛЬЕВНА,
доктор экономических наук,
профессор кафедры управления рисками и страхования,
Санкт-Петербургский государственный университет
(г. Санкт-Петербург, Россия)

В статье представлены результаты исследования влияния на реализацию клиентоориентированной стратегии страховщика двух факторов — цифровизации и межсегментной финансовой конвергенции. Исходя из современного уровня освоения населением России разных интернет-ресурсов авторы сформулировали современное содержание понятия «клиентоориентированная стратегия страховщика». Влияние названных факторов на реальную клиентоориентированную стратегию страховщика определялось тем, насколько каждый из факторов обеспечивал выполнение предпочтений и требований потребителей страховых услуг, заложенных в новое содержание клиентоориентированной стратегии страховщика. Показано, что в настоящее время влияние обоих факторов не обеспечивает в полной мере выполнения таких предпочтений и требований. Обоснована позиция авторов, в соответствии с которой реализация современного содержания клиентоориентированной стратегии страховщика возможна в рамках межсекторной финансовой конвергенции, основой ведения бизнеса в которой являются платформы ИТ и сети.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00785 «Цифровые финансовые технологии как фактор развития страхового рынка в РФ».

The article presents the results of a study of the impact of the following two factors — digitalization and cross-segment financial convergence — on an insurer's client-oriented strategy. Authors formulated the modern notion of "customer-oriented strategy of insurer" based on the current level of using various Internet resources by the population of Russia. The influence of these factors on the real customer-oriented strategy of the insurer was assessed by the extent to which each of the factors ensured the fulfillment of insurance services consumers' preferences and requirements included in the new content of the insurer's customer-oriented strategy. It is shown that at present, the influence of both factors does not fully ensure the fulfillment of these preferences and requirements. The authors justified the position according to which the implementation of the modern content of the client-oriented strategy of the insurer is possible within the framework of cross-sector financial convergence, in which IT platforms and networks are the basis for doing business.

Funding: The reported study was funded by RFBR, project number 20-010-00785.

Общие положения

Страховая деятельность любой страховой компании с одной стороны проявляет себя в роли института финансовой защиты, с другой — как любая коммерческая деятельность, построена таким образом, что ее эффективность во многом определяется тем, как предоставляемые страховщиком страховые услуги отвечают потребностям страхователей — ее клиентов.

Перечень страховых услуг и их качество, в свою очередь, определяются стратегией развития, которой руководствуется страховщик. Однако в наибольшей степени задаче удовлетворения потребностей клиента отвечает клиентоориентированная стратегия развития страховой компании. В общем случае под ней понимается такая стратегия развития страховой компании, главное направление которой — ориентация на потребителя.

При определении содержания клиентоориентированной стратегии страховщика важно понимать, насколько современный потребитель страховых услуг отличается от традиционного, с которым страховщики работали до последнего времени.

Проведенные в 2019—2020 гг. исследования по использованию интернет-ресурсов показали, что 2019 год характеризуется следующим освоением цифровых технологий в мире [15]:

- аудитория интернета составляла 4,39 млрд чел., что на 366 млн (9 %) больше, чем в 2018 г.;
- в социальных сетях было зарегистрировано 3,48 млрд пользователей, что на 288 млн (9 %) больше, чем в начале 2018 г.;
- насчитывалось 5,11 млрд уникальных мобильных пользователей, что на 100 млн (2 %) больше, чем в 2018 г.;
- вход в социальные сети с мобильных устройств осуществляли 3,26 млрд чел., что на 10 % больше, чем в 2018 г.

На январь 2020 г. [15] в России насчитывалось 109,6 млн интернет-пользователей. Это означает, что уровень проникновения интернета находится на отметке 76 % и практически отвечает его предельному значению. Основной тенденцией последних лет является рост числа пользователей мобильного интернета [14]. Так, к началу 2019 г. доля пользователей интернета на мобильных устройствах достигла 61 %, в то время как к началу 2018 г. этот показатель составлял 56 %.

Представленные данные подтверждают мнение специалистов о том, что в России сейчас есть и формируется дальше общность потребителей любых услуг, в том числе страховых, готовых к интернет-маркетингу. И именно эта трансформация потребителей страховых услуг должна быть обязательно учтена в новом содержании клиентоориентированной стратегии страховой компании.

Значимыми акцентами организации деятельности страховщика, реализующего клиентоориентированную стратегию, должны стать:

- включение принципа клиентоориентированности в концепцию менеджмента компании — все управление компанией должно исходить из необходимости учета интересов потребителей страховых услуг;
- осознание клиентоориентированности стратегии компании как главного принципа корпоративной культуры — все в компании должно быть подчинено клиенту и его интересам;
- подчинение всех частных бизнес-процессов компании реализации этой стратегии — каждый из них также должен учитывать интересы клиента;
- интеграция и взаимодействие персонала в процессах принятия решений, нацеленных на реализацию клиентоориентированной стратегии, на основе обработки данных по всем видам процессов в организации и на базе совместного анализа проблем и т. д.

Но какие же предпочтения и требования к предоставлению страховых услуг уже выдвигает современный страхователь?

Анализ мнений потребителей страховых услуг показывает, что к их числу относятся:

- надежность страховщика;
- доверие к страховщику;
- отсутствие мошенничества;
- высокое качество предоставляемых страховых услуг;
- обоснованная и доступная цена страховой услуги;
- обоснованный размер страховых выплат;
- предоставление актуальных персонализированных финансовых продуктов;
- комплексность и полнота страховой защиты, предоставляемой в одном месте и в одном пакете;
- внимание страховщика;
- удобство предоставления и сопровождения страховой услуги;
- индивидуализация работы со страхователем;
- своевременность предоставления страховых услуг;
- высокая скорость предоставления страховых услуг;
- высокая скорость обслуживания;
- многоканальность связей между страховой компанией и ее клиентами;
- разумное время на ответы по запросам и претензиям;
- доступность страховщика (географическая и временная).

Перечисленные предпочтения и требования страхователей к страховщику определяют новое современное содержание клиентоориентированной стратегии страховой компании. Только в случае если деятельность страховщика обеспечивает выполнение названных предпочтений и требований, можно говорить о том, что реализуемая им клиентоориентированная стратегия развития фирмы отвечает всем современным требованиям потенциальных и реальных потребителей страховых услуг.

Отметим, что данный перечень включает как традиционные (надежность страховщика, доверие к нему), так и новые требования, о которых страхователь заявляет открыто. Последнее становится возможным потому, что у потребителя в современных условиях существует большая свобода выбора страховщика. Это, в свою очередь, обусловлено большой конкуренцией страховщиков.

Естественно, чем больше названные предпочтения и требования потребителя страховых услуг учитывает стратегия развития страховой компании, тем в большей степени она обеспечивает конкурентоспособность страховой компании на рынке страховых услуг. Именно поэтому клиентоориентированная стратегия страховщика должна быть нацелена на интересы потребителя. Это означает, что страховщик так должен организовать свою деятельность, чтобы названные предпочтения и требования потребителя страховой услуги выполнялись в наибольшей степени.

На деятельность страховой компании оказывает влияние множество факторов. Но среди них особо значимы два фактора, характерные для современного уровня развития мировых и национальных страховых рынков.

Важнейшим фактором является цифровизация — тенденция современного общественного развития, которая на страховую деятельность, как и на любую другую, оказывает определенное воздействие. Использование в страховой деятельности цифровых технологий InsurTech способствует учету современных предпочтений и требований страхователей, т. е. отвечает представлениям о новом содержании клиентоориентированной стратегии страховщика. Вопрос только в том, какие из цифровых технологий InsurTech используются в деятельности страховщика и как они способствуют удовлетворению современных предпочтений и требований страхователей. В какой степени реальная деятельность страховщиков отвечает требованиям современной клиентоориентированной стратегии?

Вторым важным фактором, оказывающим влияние на реализацию клиентоориентированной стратегии страховщика, является фактор межсегментной финансовой конвергенции [6; 5].

Сближение деятельности экономических субъектов, работающих на разных сегментах финансового сектора экономики, в целях повышения эффективности совместного бизнеса и улучшения конкурентоспособности его участников определенным образом влияет на реализацию клиентоориентированной стратегии каждого из участников межсегментной конвергенции. Но вопрос в том, в какой степени и как сближение деятельности экономических субъектов разных сегментов финансового сектора экономики влияет на обеспечение современных предпочтений и требований страхователей, определяющих содержание современной клиентоориентированной стратегии развития страховой компании?

Влияние цифровизации на реализацию клиентоориентированной стратегии страховщика

Влияние можно оценить воздействием применяемых в страховой деятельности цифровых технологий InsurTech на выполнение современных предпочтений и требований страхователей к предоставлению страховщиками страховой защиты.

Анализ применения InsurTech показал следующее. Используемые в страховании цифровые технологии InsurTech позволяют:

- увеличивать скорость принятия решений во всех бизнес-процессах страховщика, что отвечает современному требованию страхователей о высокой скорости предоставления страховых услуг;
- создавать новые персонализированные страховые продукты, удовлетворяющие современные потребности клиентов [8], что отвечает аналогичному современному требованию страхователей;
- расширять страховой портфель за счет принятия специфических рисков, работы с новыми сегментами и привлечения страхователей [1], что отвечает требованию страхователей о надежности страховщика;
- с учетом фактической информации давать точную и индивидуальную оценку рисков, поступающих страховщику [10], что отвечает современному требованию страхователей об обоснованности и доступности цены страховой услуги;
- выявлять мошенничество и управлять рисками страховой компании [12; 4]. Это направление использования InsurTech отвечает традиционным и сохранившим свою актуальность требованиям страхователей о надежности страховщика, об отсутствии мошенничества и о доверии к страховщику и т. д.

Одним из важнейших принципов формирования современной клиентоориентированной стратегии страховой компании является подчинение всех частных бизнес-процессов страховой компании реализации этой стратегии. Именно поэтому важно проследить использование InsurTech по таким основным частным бизнес-процессам страховщика, как андеррайтинг, заключение и сопровождение договора страхования, урегулирование убытков [3].

В андеррайтинге — процессе оценивания риска при принятии решения о заключении договора страхования — традиционно использовалась накопленная статистическая информация. Внедрение InsurTech дает возможность не только строить такие оценки на основе реальных данных, но и упрощать процедуры оценки риска, делать их более точными [11]. Модифицировать существующие методики оценки риска позволяют технологии BigData и AI (Artificial Intelligence), а возможность собирать большой объем реальных данных о клиенте, используемых для построения индивидуальной оценки

риска, обеспечивает IoT (Internet of Things — интернет вещей).

В целом применение InsurTech на этапе андеррайтинга способствует повышению эффективности реализации этого частного бизнес-процесса и отвечает современным требованиям страхователей о надежности страховщика, обоснованности цены страховой услуги и индивидуализации работы со страхователем.

Традиционно бизнес-процесс заключения договора страхования, включающий этапы подписания и продажи страхового продукта, связан с достаточно большими расходами страховщика по оплате: услуг страховых посредников, бумажных бланков страховых контрактов, аренды офисов продаж, труда сотрудников, консультирующих клиентов и оформляющих договоры, и пр. Инструменты InsurTech дают возможности для их снижения и, как следствие, уменьшения стоимости страхования для клиента. Использование для автоматизации взаимодействия со страхователями чат-ботов и мобильных приложений упрощает и для страховщика, и для страхователя процесс заключения договора, сокращает время для его оформления и позволяет исключить страхового посредника из цепочки продаж, что также снижает затраты страховщика. Возможности удаленного доступа агентов компании к корпоративной информационной системе повышают эффективность их работы — в режиме онлайн агенты могут оформлять страховые контракты и полученные страховые премии. Страховые компании, предоставляющие добровольное медицинское страхование, используют медицинские чат-боты, которые могут распознавать основные симптомы заболевания и помогают сориентировать клиента, к какому специалисту ему следует обратиться при наступлении страхового случая.

Использование мобильных приложений и веб-сайтов в режиме 24/7 позволяет клиентам в онлайн-режиме уведомить страховщика об изменении риска по договору, а страховой компании — оперативно вносить изменения в договор страхования и консультировать клиента. Технологии AI помогают страховщикам на этапе сопровождения договора прогнозировать возможности пролонгации договора и кросс-продаж. IoT позволяют страховщику отслеживать состояние застрахованного объекта в режиме реального времени, контролировать уровень риска и давать рекомендации по его снижению.

Применение InsurTech на этапе заключения и сопровождения договора страхования не только обеспечивает повышение эффективности проведения страховых операций, но и отвечает предпочтениям страхователей о доступной цене страховой услуги, удобстве ее предоставления, о высоком качестве страховой услуги и об индивидуализации работы со страхователем.

Использование цифровых технологий в реализации многоэтапного процесса урегулирования убытков повышает эффективность этой процедуры [2]. Мобильные приложения позволяют страхователю подать заявле-

ние об убытке в режиме онлайн, IoT дают возможность установить факт наступления страхового случая, а алгоритмы AI проводят первичную оценку ущерба [7].

Применение InsurTech на этапе урегулирования убытков повышает эффективность проведения страховых операций и отвечает предпочтениям и требованиям страхователей об удобстве сопровождения страховых операций и обоснованном размере страховых выплат.

Анализ применения цифровых технологий InsurTech показал, что все они способствуют повышению эффективности проведения страховых операций (включение принципа клиентоориентированности в концепцию менеджмента компании и подчинение всех частных бизнес-процессов компании реализации этой стратегии). В то же время их использование отвечает не всем современным предпочтениям и требованиям клиентов. Это означает, что современный уровень применения цифровых технологий InsurTech не в полной мере обеспечивает реализацию клиентоориентированной стратегии развития страховщика, содержание которой должно учитывать современные предпочтения и требования страхователей в полной мере.

Говоря о преимуществах использования цифровых технологий, нельзя забывать о том, что оно сопровождается различными рисками, которые должны быть оценены при определении общего эффекта от внедрения InsurTech [9].

Влияние межсегментной финансовой конвергенции на реализацию клиентоориентированной стратегии страховщика

Клиентоориентированная стратегия конкретного страховщика напрямую связана с его конкурентоспособностью. Чем больше стратегия нацелена на интересы потенциальных страхователей и реализует их, тем выше конкурентоспособность страховщика. Но верно и обратное. Определенные механизмы повышения конкурентоспособности, используемые страховщиком, способствуют наполнению и реализации клиентоориентированной стратегии. Одним из них является межсегментная финансовая конвергенция — сближение деятельности экономического субъекта одного сегмента финансового сектора экономики с деятельностью экономического субъекта из другого сегмента этого же финансового сектора (например, сближение деятельности банка и страховой компании).

Основной институционально-организационной формой финансовой конвергенции является финансовый конгломерат — форма интеграции входящих в него фирм из разных сегментов финансового рынка. Она нацелена на повышение конкурентоспособности этих фирм и реализуется либо через их сотрудничество, либо через проникновение одной фирмы в деятельность другой.

Вариант интеграции фирм в рамках конгломерата определяется моделью взаимодействия участников межсегментной финансовой конвергенции.

Существенной характеристикой бизнес-модели предпринимательской деятельности, определяемой межсегментной экономической конвергенцией, является *вариант организации совместного бизнеса* — сотрудничество участников конвергенции или проникновение одного экономического субъекта (инициатора) в деятельность другого. Но на выбор варианта организации совместного бизнеса сильное влияние оказывает *форма проведения конвергенции* — добровольная или агрессивная.

Анализ моделей взаимодействия участников межсегментной конвергенции, построенных для разных совместных значений названных параметров бизнес-модели предпринимательской деятельности (вариант организации совместного бизнеса и форма проведения конвергенции), показал следующее.

В наибольшей степени учету интересов каждого из участников конвергенции (сближения деятельности) отвечает модель взаимодействия участников конвергенции в рамках финансового супермаркета. Она сохраняет финансовую независимость участников и тем самым оставляет возможность реализации основной цели всех участников финансовой конвергенции — повышения эффективности бизнеса и конкурентоспособности каждого ее участника. Впервые эта модель сближения проявила себя в Европе в конце предыдущего века [13]. Примером финансового супермаркета в России явилось объединение деятельности Альфа-Банка и страховой компании Альфа-Страхование в начале 2000-х гг.

Несомненным плюсом межсегментной конвергенции по модели финансового супермаркета являются преимущества, которые она дала потребителю финансовых услуг: увеличилась скорость обслуживания клиента; ему стали предлагаться самые актуальные финансовые продукты; режим работы организаций в рамках супермаркета был согласован с интересами клиента; появилась возможность проявления индивидуального отношения финансовой структуры к клиенту. Перечисленные преимущества, которые получает потребитель страховых услуг в рамках финансового супермаркета, отвечают следующим современным предпочтениям и требованиям страхователей: обеспечивается высокая скорость обслуживания, предоставляются актуальные финансовые продукты, время работы страховщика удобно для страхователя, реализуется индивидуализация работы со страхователем.

На деятельность самих участников конвергенции (например, страховой компании) эта модель оказала следующее положительное воздействие: возросла эффективность деятельности страховщика, в том числе повысилась скорость решения внутренних оперативных вопросов (реализация принципа интеграции и взаимодействия персонала в процессах принятия ре-

шений при осуществлении клиентоориентированной стратегии страховщика); снизился уровень расходов (снизилась цена страховой услуги); улучшилась мотивация работников и возросла трудовая производительность (реализация принципа осознания клиентоориентированности стратегии компании как главного принципа корпоративной культуры) и т. д.

Любая модель взаимодействия участников конвергенции, направленная на повышение их конкурентоспособности и эффективности совместного бизнеса, должна учитывать преимущества, которые заложены в механизме конвергенции. Модель финансового супермаркета реализует такую предпосылку межсегментной конвергенции, как схожесть деятельности участников конвергенции (сближения) по параметрам «клиентская база» и «продукты» потенциальных участников конвергенции. Эта предпосылка в финансовом супермаркете реализуется через создание и использование совместной клиентской базы, что повышает эффективность страховых операций, а также через предложение страхователям не только основных продуктов участников конвергенции, но и вновь созданных на их базе конвергированных продуктов. Это отвечает такому современному требованию страхователей, как предоставление им актуальных финансовых продуктов.

В целом межсегментная финансовая конвергенция экономических субъектов разных сегментов финансового рынка способствует повышению эффективности проведения страховых операций и выполнению ряда современных предпочтений и требований потенциальных и реальных страхователей, которые определяют современное содержание клиентоориентированной стратегии страховой организации.

Однако ни использование цифровых технологий InsurTech, ни участие страховщика в межсегментной конвергенции по модели финансового супермаркета на современном этапе в полной мере не обеспечивает реализацию современного понимания клиентоориентированной стратегии страховой компании, формируемой на основе учета современных требований потенциальных и реальных потребителей страховых услуг.

Дальнейшее развитие клиентоориентированной стратегии страховщика должно идти, во-первых, по мере использования в его деятельности новых достижений цифровизации, во-вторых, уже в рамках не межсегментной, а межсекторной конвергенции, электронной базой осуществления которой являются не отдельные цифровые технологии, а платформы ИТ и сети, связывающие их.

Именно построение страхового бизнеса в рамках межсекторной конвергенции (сближения деятельности экономических субъектов из разных сегментов различных секторов экономики), базирующейся на электронном ведении бизнеса с использованием платформ ИТ и сетей, позволит реализовать такие новые предпочтения и требования потенциальных и реальных потребителей страховых услуг, как комплексность и полнота

страховой защиты, предоставляемой в одном месте и в одном пакете, ее своевременность, высокая скорость обслуживания, многоканальность связей между страховой компанией и ее клиентами, разумное время на ответы по запросам и претензиям.

Выводы

Современный уровень использования интернет-ресурсов населением России обуславливает обязательность его учета при организации работы страховщика и формировании им содержания клиентоориентированной стратегии.

Содержание современного понятия клиентоориентированной стратегии страховой организации используется для оценки того, как на современном этапе цифровизация и межсегментная финансовая конвергенция способствуют полноте его охвата.

В статье подробно проанализированы вопросы влияния используемых в настоящее время цифровых технологий InsurTech и механизма повышения конкурентоспособности участников финансового сектора экономики на реализацию тех предпочтений и требований, которые формируют современное содержание клиентоориентированной стратегии развития страховщика.

Показано, что оба фактора способствуют реализации современного содержания клиентоориентированной стратегии страховщика только частично, а дальнейшие возможности реализации всего современного ее содержания связаны с применением платформ ИТ и сетей как электронной основы бизнеса, реализуемого в рамках межсекторной финансовой конвергенции. Именно использование информационных платформ и сетей в страховом бизнесе будет способствовать реализации не только тех предпочтений и требований страхователей, которые благодаря влиянию цифровизации и межсегментной конвергенции уже выполняются в рамках действующих клиентоориентированных стратегий страховщика, но и тех, которые дополняют новое содержание таких стратегий.

Литература

1. Адамчук, Н. Г. Развитие мобильного страхования в развивающихся странах / Н. Г. Адамчук // *Страховое Дело*. — 2018. — № 11 — С. 15—18.
2. Знаменский, А. Б. InsurTech: области применения, первые результаты и перспективы внедрения / А. Б. Знаменский, С. Б. Богоявленский // *Финансы*. — 2018. — № 2. — С. 34—39.
3. Калайда, С. А. Бизнес-процесс по формированию и использованию страховых резервов / С. А. Калайда // *Вестн. Санкт-Петерб. ун-та. Сер. 5, Экономика*. — 2012. — № 2. — С. 99—106.
4. Котлобовский, И. Б. Инновационные информационные технологии для страховой отрасли / И. Б. Котлобовский, Н. В. Сириченко // *Финансы*. — 2017. — № 9. — С. 38—44.
5. Кузнецова, Н. П. Финансовая конвергенция как механизм повышения конкурентоспособности субъектов финансового рынка / Н. П. Кузнецова, Ж. В. Писаренко, Г. В. Чернова // *Финансы и кредит*. — 2015. — № 46(670). — С. 10—23.
6. Кузнецова, Н. П. Конвергенция в сфере финансовых услуг / Н. П. Кузнецова, Г. В. Чернова // *Вестник СПбГУ. Сер. 5, Экономика*. — 2001. — Вып. 4. — С. 129—136.
7. Corea F. (2019) How AI Is Changing the Insurance Landscape. In: *Applied Artificial Intelligence: Where AI Can Be Used In Business*. SpringerBriefs in Complexity. Springer, Cham. pp 5-10. https://doi.org/10.1007/978-3-319-77252-3_2. (дата обращения 10.06.2020)
8. Cortis, D., Debattista, J., Debono, J., Farrell, M. (2019). InsurTech. In: Lynn, T; Mooney, JG; Rosati, P; Cummins, M (Eds), *Disrupting Finance: Fintech And Strategy In The 21st Century* (pp. 71—84). Palgrave Pivot, England.
9. Anna Faizova, Svetlana Kalayda, Irina Malova, Ekaterina Solopenko (2020). The Impact of Digitalization Risks on the Business Processes of an Insurance Company. // *Proceedings of the III International Scientific and Practical Conference "Digital Economy and Finances"* (ISPC-DEF 2020), 1—4. Doi: <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200423.001>.
10. McFall, L., Moor, L. (2018) Who, or what, is InsurTech personalizing?: persons, prices and the historical classifications of risk. *Distinktion: Journal Of Social Theory*. 19. SI, 193-213. DOI: 10.1080/1600910X.2018.1503609.
11. Stoeckli, E., Dremel, C., Uebernickel, F. (2018) Exploring characteristics and transformational capabilities of InsurTech innovations to understand insurance value creation in a digital world. *Electronic Markets*, 28(3), pp. 287—305. DOI: 10.1007/s12525-018-0304-7.
12. Yan, T. C., Schulte, P., Chuen, D.L.K. (2017) InsurTech and FinTech: Banking and Insurance Enablement. In: *Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion, Volume 1: Cryptocurrency, FinTech, InsurTech, and Regulation*. P. 249—281 <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-810441-5.00011-7>.
13. Финансовый супермаркет. — Режим доступа: <https://utmagazine.ru/posts/7943-finansovyy-supermarket>. — Дата доступа: 04.06.2020.
14. <https://dnative.ru/proniknovenie-interneta-v-rossii-itogi-2018-goda/> (дата обращения 13.06.20)
15. <https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-na-2019-god-v-mire-i-v-rossii/> (дата обращения 13.06.20)

ПРИМЕНЕНИЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА ПРИ ОЦЕНКЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ВЕРЕЗУБОВА ТАТЬЯНА АНАТОЛЬЕВНА,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье раскрывается проблема совершенствования платежеспособности белорусских страховых организаций на основе применения риск-ориентированного подхода, который является базовым в европейской директиве Solvency II. С учетом определения существенных и организационных особенностей страхового сектора, оказывающих влияние на уровень риска, раскрыты недостатки действующей системы контроля платежеспособности страховщиков Solvency I и предложена упрощенная методика определения минимального капитала, необходимого для поддержания их финансовой устойчивости, адаптированная к условиям функционирования белорусских страховщиков и апробированная на основе данных о страховых премиях и выплатах трех белорусских страховщиков.

The article reveals the problem of improving the solvency of Belarusian insurance organizations based on the application of the risk-oriented approach, which is the basic one in the European Solvency II directive. Taking into account the identification of the essential and organizational features of the insurance sector that affect the level of risk, the shortcomings of the current system for monitoring the solvency of insurers Solvency I are revealed and a simplified method for determining the minimum capital required to maintain their financial stability, adapted to the operating conditions of Belarusian insurers and tested on the basis of data on insurance premiums and payments of three Belarusian insurers.

Происходящие в мировом хозяйстве интенсивные перемены в значительной степени повышают рискованность осуществления любой предпринимательской деятельности, и особенно в финансовой сфере. В условиях дестабилизации мировой экономики усиливаются исследования происходящих кризисных явлений, ведутся поиски путей уменьшения их негативных последствий для общественного развития. В качестве основных функций более прочной сети безопасности финансовых рынков выдвигаются предупреждение негативных явлений в экономике и управление финансовым кризисом, уменьшающее затраты на выход из него.

Организация рациональной сети безопасности финансового рынка предполагает наличие строгих правил его регулирования, установление регламента действий конкретных участников соответствующего процесса. Они касаются управленческих процедур, связанных с регулированием финансовых потоков в конкретной ситуации и с постоянным контролем за выполнением намеченных задач. Это становится возможным при

использовании современных информационных технологий, методов обоснования и оценки эффективности управленческих услуг, базирующихся на последних достижениях науки и техники.

Эффективность сети безопасности финансового рынка достигается в том случае, когда она охватывает все его секторы и обеспечивает тесные взаимосвязи между ними. Это касается и страхового сектора как одного из обязательных сегментов финансового рынка. Страховые организации могут стать своего рода амортизационной подушкой при наступлении негативных финансовых последствий кризисных явлений, хотя при этом и сами нуждаются в поддержке и укреплении своей платежеспособности.

Построение теоретической модели результативной сети безопасности страхового сектора предполагает обязательный учет его существенных и организационных особенностей. К ним можно отнести:

1) ключевую цель страхования — обеспечение страховой защиты при наступлении непредвиденных негативных обстоятельств (страховых случаев);

2) институциональную структуру страхового сектора, приспособленную к выполнению основных задач, осуществляемых в процессе страхования граждан и хозяйственных субъектов. Она дополняется соответствующей инфраструктурой, так как для определения степени риска и размера причиненного ущерба в некоторых случаях необходима помощь привлеченных специалистов различного профиля, оценщиков, сурвейров, аварийных комиссаров, диспетчеров и др.;

3) специфику формирования и использования финансовых потоков. Вначале страхователями уплачиваются страховые взносы, которые распределяются на покрытие текущих затрат по страховым выплатам и их резервирование. А зарезервированные средства направляются на инвестирование в материальные и финансовые объекты.

Эти и другие особенности деятельности страховых организаций оказывают влияние на уровень риска, степень ликвидности и взаимоотношения с другими субъектами финансового рынка, а также непосредственно со страхователями.

Так, в отличие от других участников финансового рынка уровень финансового риска здесь является более низким. Однако неопределенность наступления страховых случаев обуславливает необходимость формирования специфических страховых резервов, а также превентивных фондов.

Это касается и степени ликвидности, поскольку страховая деятельность предполагает непрерывное движение денежных потоков, т. е. самых ликвидных активов, которые только на некоторое время могут превращаться в материальные и финансовые инвестиции.

Анализируя мнения различных зарубежных авторов по поводу функционирования сети безопасности финансовых рынков [1—5], следует сделать вывод, что в развитых странах существует четыре основных элемента безопасности страховой сети: общий государственный надзор, надзор собственников, общественный (публичный) надзор и гарантийные системы. Государство выступает главным институтом, формирующим законодательство, призванное обезопасить всех субъектов финансового рынка от кризисных явлений. Частично автоматически регулирование осуществляется через рыночный механизм, частично — самими собственниками страховых компаний. В условиях финансового кризиса сеть безопасности финансовых рынков должна автоматически выполнить роль встроенного амортизатора, т. е. смягчить неминуемые негативные последствия для всех ее участников.

Со стороны государства постоянно совершенствуются методы контроля за платежеспособностью всех субъектов финансового рынка. В области страхования с 2016 г. в странах Евросоюза осуществлен переход от системы финансового контроля Solvency I к Solvency II [6—8], которая представляет собой более жесткое регулирование и использование новых инструментов в сфере идентификации и контроля риска потери пла-

тежеспособности страховыми компаниями: стресс-тестов, сценариев и т. п. Они призваны определить потенциальную уязвимость и предостерегают страховщиков об опасностях. Прежде всего это касается объема капитала, который страховые компании Евросоюза должны постоянно иметь в наличии, чтобы снизить риск банкротства.

Требования страхового регулирования Solvency II обязывают страховые компании постоянно проводить стресс-тесты для проверки адекватности капитала принятым обязательствам. В европейских странах проведение стресс-тестов является действующим требованием регулятора, в России и других странах ближнего зарубежья страховые организации используют метод стресс-тестирования как неотъемлемую часть своей программы по риск-менеджменту. Набор сценариев для стресс-тестирования максимально учитывает индивидуальные особенности страхового портфеля, возможные последствия кризиса в виде роста страховых выплат, неликвидности рынка, изменения валютного регулирования и др. С помощью стресс-тестирования можно определить влияние на портфель страховщика изменения одного фактора риска (однофакторный анализ, тест на чувствительность — *sensitivity test*) или одновременного изменения набора факторов (многофакторный анализ, сценарный анализ — *scenario analysis*). Оба этих метода используют уже имеющуюся статистическую информацию (*historical scenarios*) или могут основываться на гипотетических, экспертных данных (*hypothetical scenarios*).

Целями государственного регулирования платежеспособности Solvency II являются:

1) снижение риска неспособности страховщика производить страховые выплаты;

2) уменьшение потерь страхователей в случае, если страховщик не способен полностью компенсировать ущерб, причиненный страховым случаем;

3) оперативное предоставление информации всем заинтересованным пользователям (государству, собственникам, менеджерам страховщика, страхователям) для быстрого реагирования на снижение собственного капитала ниже необходимого уровня;

4) уверенность в финансовой стабильности страхового сектора.

У банковского сектора финансового рынка также существуют подобные правила платежеспособности. Они именуются Базель III (*Basel III*), по названию Базельского соглашения. В настоящее время эти правила во многих странах расширены и заменены на Базель IV. Они содержат рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору о государственном регулировании размеров банковского резервирования, необходимого для управления капиталом и гарантий наличия у банка соответствующих средств для сохранения платежеспособности при любой степени риска.

Правила платежеспособности Solvency II несколько подобны банковским регулятивным правилам Базеля.

Они имеют одинаковую структуру, содержат три главные области:

- 1) финансовые требования, в том числе объем капитала, который страховщик должен иметь в наличии;
- 2) требования контроля и надзора за управлением рисками страховщиков;
- 3) требования рыночной дисциплины, т. е. полного раскрытия и прозрачности информации.

Правила платежеспособности распространяются на страховщиков жизни и не жизни, на перестраховщиков, касаются оценки активов и пассивов, технических условий, формирования страховых резервов, требований платежеспособности, минимального капитала, инвестиционных правил и многих других требований, включая и ликвидацию страховых компаний.

В области финансовых требований предусмотрена возможность использования стандартных формул, установленных регуляторами или разработанных внутри страховщика, но обязательно согласованных с органом надзора. По ним определяется стоимость активов и пассивов, вычисляются размеры минимального и ожидаемого капитала платежеспособности, технических резервов. При этом проводится корреляция наилучших оценок обязательств и максимальных рисков. Ожидаемый капитал платежеспособности (Solvency Capital Requirement, SCR) — капитал, который должен гарантировать, что страховая компания будет в состоянии выполнить свои обязательства за следующие 12 месяцев с вероятностью 99,5 %. В дополнение к ожидаемому капиталу SCR должен быть вычислен минимальный капитал платежеспособности (Minimum Capital Requirement, MCR), представляющий собой порог, ниже которого необходимо вмешательство национального наблюдателя (регулятора). Надзорные органы вправе будут приостанавливать деятельность страховой компании, если уровень ее капитала ниже MCR.

Вторая область требований платежеспособности страховых компаний — это надзорный процесс (Supervisory Review Process). Национальные регуляторы должны оценить стратегии, основные бизнес-процессы, риски и способность управлять этими рисками, а также формы отчетности, установленные страховщиками и перестраховщиками для соответствия требованиям Solvency II. Основное внимание предусмотрено уделять качественным аспектам контроля за деятельностью страховщиков, включая адекватность внутреннего риск-менеджмента компании и корпоративного управления. Если надзорные органы посчитают установленный самой компанией уровень капитала с учетом всех рисков недостаточным, они имеют право предъявить требования обеспечить более высокий уровень. Подразумевается и наличие у каждой страховой компании внутренней системы «Самостоятельная оценка рисков и уровня платежеспособности» (Own Risk and Solvency Assessment, ORSA), которая будет учитывать специфику ее рискованного портфеля.

Рыночная дисциплина — третья область системы Solvency II — направлена на повышение прозрачности рисков страховых компаний и оценки капитала. Она предполагает предоставление пользователям достаточно полной и достоверной информации для того, чтобы рынок отвечал принципу саморегулируемости. Страховые компании должны ежегодно раскрывать информацию об их платежеспособности и финансовом положении.

Следует отметить, что новый подход к оценке платежеспособности страховой компании на основе Solvency II построен на тех же принципах, что и Международные стандарты финансовой отчетности. Так, если Solvency I основывалась на правилах и оценка достаточности собственного капитала проводилась исходя из объема премий (18 %) или выплат (24 %), то в основу Solvency II заложены не правила, а принципы и оценка достаточности собственного капитала делается с помощью построения модели вероятности наступления страховых событий. В связи с этим оценка качества риск-менеджмента становится обязательной, а не условной, как Solvency I. И определение уровня платежеспособности проводится не только по количественным, но и по качественным показателям.

Как показало исследование, основными недостатками используемой в настоящее время системы контроля платежеспособности страховщиков Solvency I являются:

- не учитываются риски по проводимым белорусскими страховщиками видам страхования, а вследствие этого отсутствует оценка реальной степени их финансовой устойчивости;
- отсутствует мотивация и поддержка риск-менеджмента;
- не принимаются в расчет взаимозависимость активов и обязательств;
- законодательные требования к оценке результативности деятельности страховых организаций не скоординированы с внутренними корпоративными подходами к контролю эффективности бизнес-процессов.

Анализ представленных Министерству финансов Республики Беларусь форм отчетности по оценке платежеспособности рядом страховщиков показывает высокие результаты (табл. 1).

Таблица 1

Соотношения фактического и нормативного размеров маржи платежеспособности отдельных белорусских страховщиков за 2013—2018 гг., раз

Страховая организация	2013	2014	2015	2016	2017	2018
«А»	13,91	13,97	13,13	10,30	11,47	9,93
«В»	1,63	1,65	1,69	1,72	1,79	1,81
«С»	2,57	2,96	3,99	4,38	5,20	6,51

Фактическая маржа платежеспособности белорусских страховых организаций за пять лет (2013—2018 гг.) в 2—13 раз превышала нормативную, но тем не менее многие из них уходили с рынка, в том числе и по причине финансовой несостоятельности.

Рассчитываются также нормативы безопасного функционирования страховых организаций, отслеживаются они в динамике, но их выполнение носит рекомендательный характер. Если нормативы не выполняются, санкции к страховщикам не применяются (табл. 2).

Таблица 2

Нормативы безопасного функционирования трех белорусских страховых организаций за 2018 г.

Показатель	«А»	«В»	«С»	Норматив
1. Норматив, характеризующий убыточность страховой деятельности, с учетом доли перестраховщика	0,92	0,91	0,96	≤1
2. Норматив, характеризующий убыточность страховой деятельности, без учета доли перестраховщика	0,89	0,88	0,95	≤1
3. Норматив достаточности страховых резервов на основании страховых выплат	1,54	0,85	0,62	≥1
4. Норматив достаточности страховых резервов на основании страховых взносов	0,73	0,55	0,49	≤1
5. Норматив достаточности собственного капитала	1,15	0,61	2,32	≥0,3
6. Норматив текущей ликвидности	1,26	1,30	1,89	≥1
7. Норматив, характеризующий эффективность страховой деятельности	2,25	5,33	—0,54	≥0

Как показано в табл. 2, за 2018 г. организациями «В» и «С» не выполнен норматив достаточности страховых резервов на основании страховых выплат, а норматив, характеризующий эффективность страховой деятельности, не достигнут организацией «С». Однако данные показатели не являются законодательно установленными и достаточно обоснованными, поэтому к их выполнению привлекается меньше внимания страховщиков и регулятора.

Временным научным коллективом на базе УО «Белорусский государственный экономический университет» много лет отслеживается ситуация с оценкой платежеспособности страховщиков Евросоюза. При поддержке Белорусского республиканского фонда фун-

даментальных исследований в 2019 г. сделана попытка применить отдельные положения европейской директивы Solvency II для оценки финансовой устойчивости белорусских страховых организаций. Изучение этой директивы показало ряд преимуществ перед прежней системой, и прежде всего — риск-ориентированный подход. Но чтобы ее ввести в Беларуси, необходимо создать предпосылки адаптации к условиям функционирования национального страхового рынка, к которым отнесены:

- совершенствование бухгалтерского учета страховых организаций, форм и содержания финансовой отчетности;
- усиление внутреннего контроля за управлением рисками и модернизацией страховой и инвестиционной политики страховщиков;
- разработка нового методологического подхода к модернизации системы контроля платежеспособности страховых организаций.

Для решения данных проблем предложен ряд мероприятий, в том числе методика оценки риска по каждому виду страхования или группам однородных по рискам видам страхования. Она заключается в учете уровня убыточности и его разброса по годам. Например, для страховщика «А» построена матрица рисков в разрезе видов обязательного и добровольного страхования, что позволило определить наиболее опасные виды страхования и при расчете необходимого для обеспечения платежеспособности страховщика капитала учесть наибольший коэффициент по ним.

Как видно из табл. 3, виды страхования, проводимые страховщиком «А», как обязательные, так и добровольные, отличаются значительным разбросом среднего уровня выплат и, соответственно, риском своевременного и полного выполнения страховых обязательств. Наибольший риск присущ такому виду страхования, как обязательное страхование с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы, по которому выплаты в отдельные годы более чем в два раза превышали аккумулированные страховые премии. Средний уровень выплат оказался больше 100 % (119,2 %), поэтому для расчета необходимого капитала для обеспечения платежеспособности предложено исчисленный коэффициент риска увеличить в 2 раза. В разрезе проводимых видов страхования необходимый для обеспечения платежеспособности капитал рассчитан в нижеуказанных размерах (табл. 4).

Необходимый для сохранения платежеспособности капитал страховщика «А» по основным и прочим видам страхования, исходя из риска их осуществления, составил 220 684 тыс. руб., в то время как нормативный размер маржи платежеспособности по Solvency I только 65 769 тыс. руб., т. е. в 3 раза меньше. Однако у страховщика «А» достаточно большой размер собственного капитала (658 159 тыс. руб.), поэтому и одной, и другой величины достаточно, чтобы покрыть принятые обязательства.

Таблица 3

Матрица рисков страховой организации «А» по видам страхования за 2013—2018 гг.

Вид страхования	Средний уровень выплат, %	Стандартное отклонение (σ), %	Средняя величина риска, %
1. Обязательное страхование строений	39,4	5,9	22,7
2. Обязательное медицинское страхование иностранных граждан	13,0	3,7	8,3
3. Обязательное страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний	61,4	2,9	32,2
4. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	69,9	9,4	39,6
5. Обязательное страхование перевозчиков перед пассажирами	28,5	7,3	17,9
6. Обязательное страхование ответственности риэлтерских организаций	2,3	2,3	2,3
7. Обязательное страхование урожая сельскохозяйственных культур	119,2	101,5	110,3
8. Добровольное страхование имущества юридических лиц	21,7	5,8	13,8
9. Добровольное страхование транспортных средств юридических лиц	59,5	8,7	34,1
10. Добровольное страхование транспортных средств физических лиц	71,9	18,7	45,3
11. Добровольное страхование риска непогашения кредита	55,4	44,8	50,1
12. Добровольное страхование строительно-монтажных рисков	21,7	25,4	23,5
13. Добровольное страхование медицинских расходов	56,8	18,7	37,7
14. Добровольное страхование от несчастных случаев на время поездки за границу	29,1	7,7	18,4
15. Добровольное страхование от несчастных случаев	50,0	5,4	27,7
16. Прочие виды страхования	27,9	4,9	16,4

Таблица 4

Расчет необходимого капитала для сохранения платежеспособности страховщика «А» по основным и прочим видам страхования, исходя из риска их осуществления

Вид страхования из табл. 3	Взвешенный по уровню выплат коэффициент риска, %	Страховые премии за 2018 г., тыс. руб.	Необходимый платежеспособный капитал, тыс. руб.
6. Обязательное страхование ответственности риэлтерских организаций	2,3	620	14
2. Обязательное медицинское страхование иностранных граждан	8,3	6064	503
8. Добровольное страхование имущества юридических лиц	13,8	12 928	1784
5. Обязательное страхование перевозчиков перед пассажирами	17,9	2399	429
14. Добровольное страхование от несчастных случаев на время поездки за границу	18,4	8424	1550
16. Прочие виды страхования	16,4	91 271	14 968
1. Обязательное страхование строений	22,7	11 519	2615
12. Добровольное страхование строительно-монтажных рисков	23,5	2586	608
15. Добровольное страхование от несчастных случаев	27,7	14 824	4106
3. Обязательное страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний	32,2	195 642	62 997
9. Добровольное страхование транспортных средств юридических лиц	34,1	27 867	9503
13. Добровольное страхование медицинских расходов	37,7	30 836	11 625
4. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	39,6	110 607	43 800
10. Добровольное страхование транспортных средств физических лиц	45,3	27 924	12 650
11. Добровольное страхование риска непогашения кредита	50,1	16 566	8300
7. Обязательное страхование урожая сельскохозяйственных культур	110,3	20 504	45 232
<i>Итого</i>		580 581	220 684

Исследование на основе фактических данных двух других белорусских страховых организаций «В» и «С» показало, что эти страховщики осуществляют гораздо меньше видов страхования, однако и среди них можно выделить страховые услуги с незначительным уровнем убыточности, имеющим небольшие колебания по годам, которые можно объединить в одну группу под названием «Прочие». Так, для страховщика «В» рассчитанный по такой методике необходимый для сохранения платежеспособности капитал составил 69 547 тыс. руб. (табл. 5).

Как показывают данные табл. 5, наиболее опасным для страховщика «В» видом страхования на протяжении пятилетнего периода 2014—2018 гг. оказалось добровольное страхование риска непогашения кредита, средний уровень выплат по которому превысил аккумулированные страховые взносы более чем в 9 раз, а в отдельные годы даже в 45 раз. Из-за колоссальных колебаний убыточности от 5,9 % (2017 г.) до 4508,3 % (2016 г.) значительной является также дисперсия этих данных и, соответственно, рассчитанный по предлагаемой методике уровень риска 18 691,2 %. По этой

причине значительно возрастает и величина необходимого капитала для сохранения платежеспособности с вероятностью 99,5 % на будущий период. По данным табл. 5, он составил 69 547 тыс. руб., тогда как фактический капитал (фактическая маржа платежеспособности) этой организации по состоянию на 01.01.2019 составляла только 27 041 тыс. руб., т. е. в 2,5 раза меньше реальной величины. В то же время по действующей методике нормативная маржа платежеспособности была на уровне 15 798 тыс. руб., а фактическая ее превышала в 1,71 раза, что не учитывало рискованность проведения отдельных видов страхования.

В третьей страховой организации «С» расчеты показали также необходимость увеличения размера капитала для сохранения платежеспособности (2363,1 тыс. руб.) по сравнению с рассчитанной по действующей методике нормативной маржой платежеспособности (2057 тыс. руб.). Расчет необходимого капитала представлен в табл. 6.

Как видно из данных табл. 6, у страховщика «С» также самым опасным проводимым видом страхования является страхование риска непогашения кредита. Сред-

Таблица 5

Расчет необходимого капитала для сохранения платежеспособности страховщика «В» на основе оценки степени риска дифференцированных основных и прочих видов страхования за период 2014—2018 гг.

Вид страхования	Средний уровень выплат, %	Стандартное отклонение (σ), %	Взвешенный по уровню выплат коэффициент риска, %	Страховые премии за 2018 г., тыс. руб.	Необходимый платежеспособный капитал, тыс. руб.
1. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	55,3	3,8	2,1	42 828	901
2. Обязательное страхование ответственности перевозчиков перед пассажирами	0,0	0,0	0,0	401	0
3. Обязательное страхование ответственности антикризисных управляющих	70,9	104,6	74,2	49,7	37
4. Добровольное страхование имущества юридических лиц	23,1	6,2	1,4	5564	79
5. Добровольное страхование транспортных средств юридических лиц	84,1	8,1	6,8	24 193	1647
6. Добровольное страхование транспортных средств физических лиц	79,2	15,0	11,9	5827	694
7. Добровольное страхование риска непогашения кредита	935,5	1997,9	18 691,2	174	65 045
8. Добровольное страхование финансовых рисков	56,3	78,2	44,0	397	175
9. Добровольное страхование грузов	22,3	24,5	5,5	1174	64
10. Добровольное страхование медрасходов	97,6	30,1	29,4	2303	677
11. Добровольное страхование от несчастных случаев на время поездки за границу	25,0	5,6	1,4	2687	38
12. Добровольное страхование от несчастных случаев	20,3	20,5	4,2	1415	59
13. Прочие	33,0	8,2	2,7	4827,3	131
<i>Итого</i>	61,0	4,7	2,9	91 840	69 547

Таблица 6

Расчет необходимого капитала для сохранения платежеспособности страховщика «С» на основе оценки степени риска дифференцированных основных и прочих видов страхования за период 2015—2018 гг.

Вид страхования	Средний уровень выплат, %	Стандартное отклонение (σ), %	Взвешенный по уровню выплат коэффициент риска, %	Страховые премии за 2018 г., тыс. руб.	Необходимый платежеспособный капитал, тыс. руб.
1. Добровольное страхование имущества юридических лиц	116,9	39,7	46,4	314	291,4
2. Добровольное страхование транспортных средств юридических лиц	86,5	32,9	28,5	1829	521,0
3. Добровольное страхование транспортных средств физических лиц	78,5	19,4	15,2	4688	713,8
4. Добровольное страхование риска непогашения кредита	808,1	1224,1	9892,2	0	0,0
5. Добровольное страхование финансовых рисков	317,5	361,2	1147,1	56	1284,6
6. Добровольное страхование грузов	1,3	1,7	0,0	63	0,0
7. Добровольное страхование медрасходов	34,1	26,2	8,9	3365	300,2
8. Добровольное страхование от несчастных случаев на время поездки за границу	45,6	15,7	7,2	220	15,7
9. Добровольное страхование от несчастных случаев	15,2	7,8	1,2	17	0,2
10. Прочие	23,2	25,6	5,9	407	24,2
<i>Итого</i>	85,3	7,3	6,2	10 959	3151,1

ний уровень убыточности по нему за 4 года составил 808,1 %, а по годам существовал значительный разброс данных от 116 до 2639 %, из-за чего рассчитанный уровень риска составил 9892,2 %. Однако страховщик «С», анализируя результаты проведения данного вида страхования, в 2018 г. отказался от предложения его на страховом рынке, благодаря чему имеющийся в наличии фактический капитал (фактическая маржа платежеспособности составляет 13 381 тыс. руб.) является достаточным для сохранения его платежеспособности (3151 тыс. руб.). В ближайшей перспективе страховщику «С» необходимо обратить внимание на такие высокорисковые виды страхования, как добровольное страхование финансовых рисков (средний за пять лет уровень выплат составляет 317,5 %, коэффициент риска 1147,1 %) и добровольное страхование имущества юридических лиц (соответственно 116,9 и 46,4 %). Принимаемыми мерами могут быть внесение изменений в правила страхования, применение повышающих коэффициентов к страховым тарифам, отказ в проведении данных видов страхования и другие радикальные меры).

Предлагаемая методика на основе Solvency II, адаптированная к условиям функционирования бело-

русских страховщиков, апробирована только с учетом аккумулированных страховых премий. Ее дальнейшее развитие с учетом имеющихся страховых резервов может еще точнее определить искомые показатели. Следует отметить, что в ней можно гибко учитывать возникающие новые риски, сопутствующие деятельности страховых организаций, Так, в 2020 г. в связи с пандемией коронавируса предложено применять повышающие коэффициенты по видам страхования, наиболее подверженным колебанию убыточности, как авиа, морское страхование, туристическое страхование, страхование жизни и здоровья. Для их определения в настоящее время еще недостаточно информации, однако уже сейчас по отчетности страховщиков за первое полугодие 2020 г. возможно предположить тенденции флуктуаций в синергетическом эффекте всемирной пандемии.

Литература

1. Bednarczyk, T. Sektor ubezpieczen a rozwoj systemu finansowego // T. Bednarczyk // Finanse — nowe wyzwania teorii i praktyki ubezpieczenia. Pr. Nauk. Un-tu Ekonom. we Wroclawiu. — № 175. — 2011. — S.19—28.

2. Epstein, G. A. Financialization and the World Economy / G. A. Epstein // Edward Elgar Publishing. — 2015.

3. Pukala, R. Czy wymagają ubezpieczyciele Solvency II (Polska) / R. Pukala // Usługi finansowe. — 2012. — № 5 (95). — S. 38—40.

4. Albrecht, P. Methoden der risikobasierten Kapitallokation im Versicherungs- und Finanzwesen / P. Albrecht, S. Koryciorz // Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft. — 2004. — Vol. 93, iss. 2. — S. 123—159.

5. Solvency II — General Insurance. Institute and Faculty of Actuaries [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.actuaries.org.uk>. — Date of access: 12.09.2020.

6. Директива Solvency II [Электронный ресурс] // Центральный банк Рос. Федерации. — Режим доступа: https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/11794/Inf_sep_0816.pdf. — Дата доступа: 27.09.2020.

7. Везубова, Т. А. Исследование возможностей применения европейской системы контроля платежеспособности страховых организаций SOLVENCY II в Беларуси / Т. А. Везубова // Вклад страховой теории и практики в повышение финансовой грамотности населения в координатах меняющейся экономики : сб. тр. XXI Междунар. науч.-практ. конф. (г. Псков, 20—23 октября 2020 г.) / ВСС; Псковский гос. ун-т ; отв. ред. Е. В. Злобин, М. А. Николаев. — Псков : Изд-во Псков. гос. ун-та, 2020. — С. 75—81.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ ВНЕДРЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РАБОТУ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

КРУТОВА ЛЮБОВЬ СЕРГЕЕВНА,

помощник руководителя департамента страхования
и экономики социальной сферы финансового факультета,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
(г. Москва, Россия)

В статье оценены характеристики регионального развития экологического страхования, определены дополнительные критерии их оценки; выявлены основные проблемы регионального развития, предложен ряд организационных и нормативных нововведений для оптимизации структуры рынка экологического страхования. На основе системного сравнительного анализа особенностей осуществления страхования экологических рисков в регионах России и странах — членах ЕС сделан вывод о необходимости различных подходов к определению направлений и ключевых факторов устойчивого развития региональных рынков экологического страхования. По результатам исследования обозначены дифференцированные требования к федеральным и региональным страховым организациям, которые вводят в свою практику экологическое страхование. Рекомендованы новые подходы к регулированию финансово-экономических инструментов стимулирования экологизации хозяйственной деятельности промышленных предприятий регионов России.

The article evaluates the characteristics of regional development of environmental insurance, suggests additional criteria for their assessment; identifies the main problems of regional development, suggests a number of organizational and regulatory innovations to optimize the structure of the environmental insurance market. based on a systematic comparative analysis of the features of environmental risk insurance in the regions of Russia and the EU-member states, the article concludes that there is a need for different approaches to determining the directions and key factors for the sustainable development of regional environmental insurance markets. According to the results of the study, differentiated requirements for federal and regional insurance organizations that introduce environmental insurance into their practice are proposed. New approaches to the regulation of financial and economic instruments to stimulate the greening of economic activities of industrial enterprises in the regions of Russia are proposed.

Введение

Развитие регионов России подвержено в настоящее время ограничениям, связанным, во-первых, с бюджетными ограничениями (недостаток бюджетного финансирования региональных экологических программ); во-вторых, с экономическими ограничениями (слабое внедрение передовых природоохранных технологий и безотходных производств); в-третьих, с демографическими ограничениями (старение населения и отток квалифицированной рабочей силы в центральный административный округ); в-четвертых, с ухудшением экологической обстановки (положительным сдвигом в

этом вопросе стала проблема мусора в России). Говоря об устойчивом развитии региональных образований, необходимо отметить повышение уровня и качества жизни населения, одним из показателей которых выступает состояние экологической среды. Синтез социальных, экономических и экологических индикаторов состояния регионов предполагает разработку и реализацию эколого-ориентированной стратегии, учитывающей взаимовлияние разновекторных факторов развития.

В настоящее время расходы крупного бизнеса на экологические программы выросли, но они по-прежнему нечасто превышают 1 % от выручки.

Как оценить эффективность этих трат, ведь не по всем предприятиям экологами доступны перечни экологических мероприятий, которые компании включают в свои программы. Соответственно, оценивать их реальный результат сложно.

В связи с этим, как указано в исследовании [1], необходимо «модернизировать систему страхового регулирования и стратегию развития отрасли с учетом возможностей региональных страховщиков, которые, как показывает мировая практика, с успехом работают со специфичными и незначительными по объему потенциальной страховой премии местными и региональными страховыми интересами, развивая страхование имущества и ответственности физических лиц, средних и малых предприятий».

В настоящее время необходимо радикальное увеличение эффективности использования ресурсов. Несмотря на существенные доказательства того, что это может быть экономически и экологически выгодно для общества, ни одна из концепций, созданная для повышения эффективности использования ресурсов, не работает должным образом. Неопределенность, отсутствие готовности правительства вмешиваться в рынки и сопротивление лоббированию со стороны тех, кто также склонен быть проигравшим в попытках повысить ресурсоэффективность, — вот достаточные условия серьезного сдвига в этом вопросе [2].

Материалы и методы

Принятие в июле 2014 г. Федерального закона № 219-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “Об охране окружающей среды” и отдельные законодательные акты Российской Федерации» дает определенные надежды на формирование прозрачной и логичной законодательной основы, которая будет стимулировать предприятия вести экологически ориентированный бизнес, самостоятельно принимать на себя обязательства по внедрению природоохранных технологий, сокращению негативных воздействий на окружающую среду.

Этому процессу способствует также и реализуемая в настоящее время реформа контрольно-надзорной деятельности в сфере экологии.

Если взять материалы экологических отчетов предприятий — источников повышенной опасности России, можно заметить, что они тратят на природоохранные мероприятия сотни миллиардов рублей, но общие расходы на экологическую модернизацию держатся год от года на уровне 0,7 % ВВП [3]. Это примерно вдвое меньше, чем в странах Евросоюза и США. Российской промышленности нужны затраты на экологическую модернизацию как минимум в 1,5—2,0 % ВВП. Таким образом, становится понятным интерес к любому зарубежному опыту привлечения средств в обеспечение экологической безопасности.

Обратимся к статистике по предоставлению субсидий на поддержку региональных проектов в области обращения с отходами и ликвидации накопленного экологического ущерба. Представленные ниже данные касаются регионов, где находится производство указанных предприятий химической промышленности. Из 28 регионов субсидии получают только 6 (табл. 1). Это недопустимо, так как высокая концентрация промышленных предприятий с крайне неэффективными технологическими процессами создает весьма напряженную экологическую обстановку в ряде регионов.

Таблица 1

Субсидии на поддержку региональных проектов в области обращения с отходами и ликвидации накопленного экологического ущерба, руб.

№	Область	Поступило из федерального бюджета на 1 января 2019 г., руб.
1	Волгоградская	308 119 600
2	Московская	1 072 369 973,64
3	Нижегородская	500 000 000
4	Смоленская	73 041 756
5	Ставропольский край	67 221 149,03
6	Чувашская Республика	223 060 733,41

Источник: составлено автором на основе данных Отчета об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов на 1 января 2019 г.

Невозможность проанализировать экологические затраты и доходы не позволяет выявить и предотвратить потери ресурсов в процессе производства. Это негативно сказывается на развитии рынка страхования и существенно снижает возможности по компенсации ущерба.

Учитывая условные сопоставления российских и зарубежных данных, можно считать, что по количеству аварий на предприятиях — источниках повышенной опасности, приводящих к загрязнению окружающей среды, Россия превосходит развитые страны в 2—3 раза, в том числе и по масштабам ущерба. Однако весьма показательна статистика России по возмещению ущерба и штрафам, а также проверкам надзорными органами юридических лиц и ИП по фактам нарушения природоохранной деятельности (рис. 1, 2). Наблюдается снижение сумм штрафов и возмещений вреда предприятиями — источниками повышенной опасности, что ни в коем случае не допускается в развитых странах. Основной стимул — это жесткость судебных решений.

Существуют три вида разрешений в Росприроднадзоре для промышленных предприятий: на выбросы, сбросы и размещение отходов. Максимальный штраф для юридических лиц за нарушение природоохранного

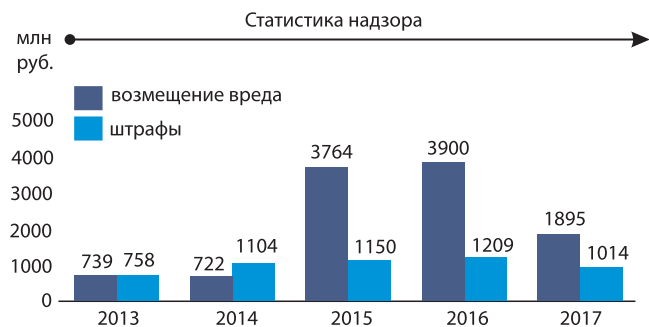


Рисунок 1. Статистика надзора по предприятиям химической отрасли о штрафах за экологические правонарушения и возмещении вреда

Источник: данные Федеральной службы по надзору в сфере природопользования. — Режим доступа: <http://rpn.gov.ru>. — Дата доступа: 22.09.2020.

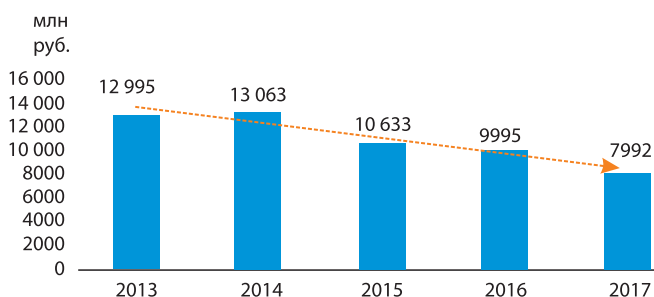


Рисунок 2. Количество проверок юридических лиц и ИП по возможным экологическим правонарушениям

Источник: данные Федеральной службы по надзору в сфере природопользования. — Режим доступа: <http://rpn.gov.ru>. — Дата доступа: 22.09.2020.

законодательства составляет 200 000 руб. Есть большая статистика по штрафам в Росприроднадзоре, однако крупных взысканий нет. Это тормозит стимулирование компаний охранять природу. В лицензионных соглашениях нет механизмов поощрений. Например, компания, которая минимизирует выбросы, не может получить налоговые вычеты — здесь и кроется причина ослабления данных регуляторов у России перед развитыми странами.

Проанализировав зарубежный опыт страхования экологических рисков, автором предложены возможные элементы и направления его использования в Российской Федерации:

- 1) создание комплексного страхового продукта с высокими лимитами ответственности, что позволит компенсировать значительную долю причиненного в результате реализации экологических рисков ущерба;
- 2) развитие системы превентивных мероприятий наряду с системой возмещения причиненного ущерба;
- 3) внедрение экономических инструментов и финансовых расчетов в сфере природопользования и охраны окружающей среды, предусмотренных рядом международных и российских нормативно-правовых

актов в рамках создания и внедрения концепции устойчивого развития государства;

4) создание единой методической основы и системы страховой защиты компонентов природной среды;

5) развитие государственной поддержки субъектов хозяйствования, которые создают положительные экстернальные эффекты, посредством льготной системы налогообложения, льготного кредитования, создание специальных фондов развития отраслей и предприятий.

Следовательно, данные положения подкрепляют идею о необходимости представления финансового механизма экологического страхования в форме закона «Об обязательном экологическом страховании» по аналогии с Федеральным законом № 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте». В настоящий момент вопросы применения финансового механизма компенсации ущерба окружающей природной среде на законодательном уровне отсутствуют.

Сейчас вводится законодательство о вменном страховании жилья на случай чрезвычайных ситуаций. Значительная компетенция относится к регионам. Автор предлагает аналогичное решение принять и для экологического страхования. Необходимо сформировать компетенцию в регионах России по развитию экологического страхования.

Результаты и обсуждение

Для создания нового законодательного акта, учитывающего положения 225-ФЗ и покрывающего вред окружающей природной среде, необходимо решить следующие вопросы.

1. В новом документе следует прописать имущественный интерес для осуществления экологического страхования. Пока не будет прописана ответственность за причинение вреда окружающей природной среде, мотивации к экологическому страхованию не возникнет.

2. Необходимо решить вопрос с установлением факта страхового случая, обладающего признаками вероятности и случайности его наступления. На объектах могут иметься не обнаруженные утечки опасного вещества, не носящие случайного характера, но обусловленные неприменением очистных защитных устройств. Данный накопленный вред страховщик не обязан возмещать.

Система экологического страхования, направленная на предупреждение и ликвидацию причиненного экологического вреда, должна устраивать всех: природопользователей, уполномоченные органы, экологическую общественность [4].

В связи с этим при разработке государственной экономической политики прогнозов социально-экономического развития государства и макроэкономических программ, необходимо учитывать возможный экономический ущерб и предусматривать применение в них

механизмов страхования, что позволит разрабатывать более реальные стратегические планы развития [5].

Авария на Саяно-Шушенской ГЭС в Красноярском крае 17 августа 2009 г., в результате которой погибли 75 человек, стала одним из крупнейших страховых случаев в России. На восстановление станции ушло 5 лет и 41 млрд руб., еще 110 млн руб. составил штраф за ущерб реке Енисей (первоначально органы надзора оценивали ущерб почти в 500 млн руб.). Имевшиеся на момент аварии у «Русгидро» полисы страхования позволили покрыть лишь седьмую часть расходов и выплат за ущерб экологии и третьим лицам. Среди этих полисов не было полиса комплексного экологического страхования, а самый крупный возможный убыток был определен в 50 млн долл.

Из этого следует, что необходимо разработать Тарифное руководство и учесть влияние катастрофических рисков на страховой тариф. Данное руководство должно сочетать доступность исходной информации, простоту расчетов и достоверность их результатов.

Зарубежные и отечественные специалисты давно и достаточно успешно используют разнообразные методики оценки вероятности возникновения и экономического ущерба от экологических последствий аварийных ситуаций (прежде всего на опасных промышленных производствах), опирающиеся не только на экономические, но и на социологические, психологические подходы к измерению риска, опасности и составляющих их факторов [6].

Рассмотрим отдельно финансово-экономические инструменты стимулирования экологизации хозяйственной деятельности предприятий химической промышленности регионов России. Отметим некоторые проблемы их использования (табл. 2).

Исходя из принципов, заложенных в Концепции социально-экономического развития Российской Феде-

рации на период до 2020 г., в предстоящем долгосрочном периоде планируется ограничить рост, связанный с экологическими факторами, с повышенными экологическими рисками. Кроме того, Концепция гласит, что «необходимо дальнейшее совершенствование систем управления экологической безопасностью производственных объектов, включение в них подсистем предварительной эколого-экономической оценки рисков и разработки мер по снижению этих рисков» [7]. Исходя из этого методика оценки эколого-экономических рисков для промышленных предприятий должна быть разработана в соответствии с современными требованиями к уровням опасности всех аспектов негативного воздействия на окружающую природную среду.

Некоторые авторы [8] склонны считать, что рекомендуется осуществить страхование. Отличительной особенностью страхования, таким образом, является не только надежная защита от непредвиденных обстоятельств, но и «экономический инструмент, повышающий ответственность руководителей предприятия, принуждая их — в соответствии со страховым контрактом — обдуманно относиться к разработке и принятию решений, а также регулярно проводить превентивные защитные меры. В более широком контексте предприятие может даже выступить с инициативой образования региональной или отраслевой структуры взаимного страхования и перестрахования финансово-хозяйственных сделок» [9].

Покажем возможность использования экологического страхования как инструмента возмещения ущерба на предприятиях химической промышленности.

Отличительная особенность современных предприятий химической промышленности (специфика используемого сырья, сложность производственных процессов) позволяет создать на предприятии оперативный штаб по реагированию и принятию финансо-

Таблица 2

Проблемы использования финансово-экономических инструментов стимулирования экологизации хозяйственной деятельности предприятий химической промышленности регионов России

Инструмент	Содержание проблемы использования инструмента
Плата за пользование природными ресурсами	Не выполняет компенсационную и стимулирующую функции из-за низких ставок платы
Кредитование	Высокий уровень процентной ставки по кредиту затрудняет получение кредита на экологические цели. Региональные программы банков не закладывают в рекламные кампании продвижение «зеленых» кредитов
Налоги и налогообложение	Налоговая политика в регионах не является эколого-ориентированной. Отсутствует механизм применения налоговых льгот
Государственные субсидии	Неэффективность долговременного использования государственного субсидирования регионов России. Они отвлекают бюджетные ресурсы от важных социальных задач
Экологическое страхование	До настоящего времени экологическое страхование не оформлено на законодательном уровне как обязательное

Источник: составлено автором

вых решений, предотвращая серьезные последствия от действия таких факторов внешней среды, как аварии, сбои оборудования, ошибки персонала, остановка производства и др.

Большинство данных предприятий не видят своей основной экономической целью охрану окружающей природной среды. Поэтому важнейшая теоретическая задача экологического страхования заключается в «согласовании экологических требований, весьма капиталоемких по финансовым затратам и потому нередко невыгодных хозяйствующим субъектам, с объективными экономическими законами, побуждающими вкладывать средства только в то, что дает прибыль. Отсюда возникает и практическая задача: переход в главном от административных преимущественно к экономическим методам управления природоохранной деятельностью» [10].

Рассмотрим причины аварий на предприятиях химического комплекса (табл. 3).

Основные причины аварий на предприятиях химической промышленности — слабая герметичность технологической системы и исключение условий образования в горючей среде источников воспламенения, несоблюдение требований федеральных норм и правил в области промышленной безопасности, технологический процесс осуществляется без внесения изменений в проектную документацию, некачественно выполнены работы при проведении экспертизы промышленной безопасности.

Замечено, что на каждом предприятии, исходя из оценки рисков аварий, составляются планы ликвидации аварий (далее — ПЛА) и организуется обучение работников действиям по каждой конкретной аварийной ситуации. Разработка ПЛА осуществляется организациями, эксплуатирующими опасные производственные объекты, в части документации, касающейся локализации и ликвидации последствий аварий.

Если проанализировать структуру плана ликвидации аварий, то можно обнаружить отсутствие там экологического страхования.

Однако корреляция между заменой оборудования на предприятиях химического комплекса и суммой наложенных административных штрафов по производственным объектам химического комплекса с 2015 по 2018 г. (рис. 3) позволяет предположить, что, несмотря на повышение инвестиционных вложений в замену оборудования, не происходит сокращения административных штрафов. Значит, чтобы снизить штрафы, необходимо внедрение финансового механизма экологического страхования, позволяющего комплексно оценить все риски и пробелы в производственной системе предприятия, проанализировать вероятность аварии не только из-за технических характеристик оборудования, но и из-за качества управления, характеристик персонала, нарушений трудовой дисциплины, из-за внешних источников опасности.

Таблица 3

Анализ обобщенных причин аварий на предприятиях химического комплекса, %

Причины аварий	2015	2016	2017	2018
Неудовлетворительное техническое состояние оборудования	40	40	30	—
Неисправность (отсутствие) средств ПАЗ, сигнализации	—	—	10	—
Несовершенство технологии или конструктивные недостатки	30	10	10	—
Отступление от требований проектной, технологической документации	—	40	30	50
Нарушение правил по обслуживанию технических устройств	10	10	—	—
Несоблюдение правил по организации ремонтных работ	—	—	10	50
Несоответствие проектных решений условиям производства и обеспечения безопасности	—	—	10	—
Причины организационного характера				
Неправильная организация производства работ	18,2	12,5	—	50
Неэффективность производственного контроля	72,7	62,5	30	50
Нарушение технологической и трудовой дисциплины	—	—	27,5	—
Низкий уровень знания требований промышленной безопасности	—	—	12,5	—
Прочее	9,1	—	—	—

Источник: составлено автором на основании годовых отчетов о деятельности Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору за 2015—2018 гг.

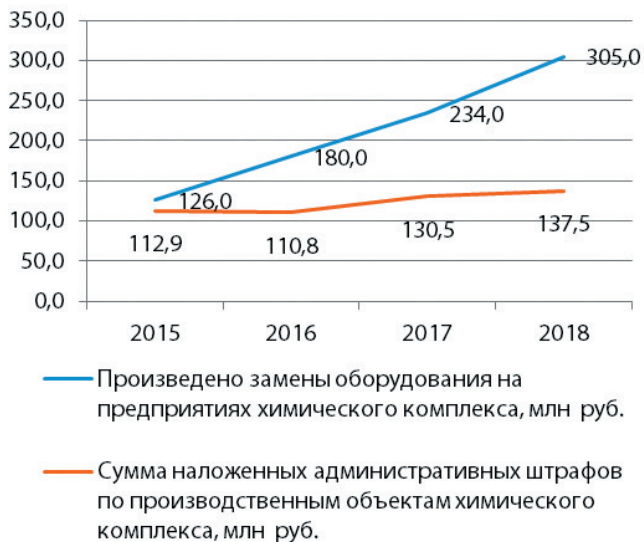


Рисунок 3. Динамика произведенной замены оборудования на предприятиях химического комплекса и суммы наложенных административных штрафов по производственным объектам химического комплекса (2015—2018 гг., млн руб.)

Источник: составлено автором на основе данных ежегодных отчетов о деятельности Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору

Вывод: у нас уделяется внимание предупреждению воздействия крупных техногенных катастроф, но вопросы страхования не учитываются. Следовательно, нужно прежде всего сформировать такие программы страхования.

Отсутствие указанных программ коррелирует с отсутствием в Форме федерального статистического наблюдения № 1-СК «Сведения о деятельности страховщика», утвержденной приказом Росстата от 23.01.2018 № 23, статистики по экологическому страхованию. Это большой сигнал для действий по внедрению в данные формы показателей, относящихся к данному виду страхования.

Выводы

В итоге приходим к выводу, что необходим комплекс мер государственного регулирования в области обеспечения эколого-ориентированной инновационной деятельности (ЭИД), развитие и совершенствование которого «способно повысить интерес различных субъектов экономики к осуществлению эколого-ориентированной инновационной деятельности» [11]. Он должен включать в себя следующий комплекс основных элементов:

1) формирование системы технического регулирования, содержащей требования экологической и промышленной безопасности;

2) проведение стратегической экологической оценки проектов и программ развития Российской Федерации, макрорегионов, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, а также экологической экспертизы и экспертизы проектной документации, экспертизы промышленной безопасности;

3) лицензирование видов деятельности, потенциально опасных для окружающей среды, жизни и здоровья людей;

4) нормирование и разрешительная деятельность в области охраны окружающей среды;

5) внедрение комплексных экологических разрешений в отношении экологически опасных производств, использующих наилучшие доступные технологии;

6) применение системы сводных расчетов загрязнения атмосферного воздуха для территорий (их частей) городов и иных населенных пунктов с учетом расположенных на этих территориях стационарных и передвижных источников загрязнения окружающей среды;

7) создание системы экологического аудита;

8) финансирование мероприятий по развешиванию наилучших доступных технологий, создание удовлетворяющих современным экологическим требованиям и стандартам объектов, используемых для размещения, утилизации, переработки и обезвреживания отходов производства и потребления, а также увеличение объема повторного применения отходов производства и потребления за счет субсидирования и предоставления налоговых и тарифных льгот, других форм поддержки.

Литература

1. Цыганов, А. А. Страховой рынок Российской Федерации. Региональный аспект / А. А. Цыганов, Н. В. Кириллова // Экономика региона. — 2018. — Т. 14, вып. 4. — С. 1270—1281.
2. Tukker, A. Concepts Fostering Resource Efficiency: A Trade-off Between Ambitions and Viability / A. Tukker, P. Ekins // Ecological Economics. — 2019. — V. 155. — P. 44.
3. Охрана окружающей среды в России. 2018 : стат. сб. / Росстат. — М., 2018. — 125 с.
4. Porrini, D. Risk Classification Eciency and the Insurance Market Regulation / D. Porrini // Risks. — 2015. — No 3. — P. 445—454, 445—454.
5. Батадеев, В. А. Организационные и экономические меры снижения рисков и восстановления капитала / В. А. Батадеев // Уч. зап. Рос. акад. предпринимательства. — 2014. — № 38. — С. 20.
6. Порфирьев, Б. Н. Оценка экологической опасности и прогноз экономического ущерба от аварийных ситуаций на промышленных предприятиях / Б. Н. Порфирьев, А. С. Тулупов // Проблемы прогнозирования. — 2017. — № 6 (165). — С. 37—46.
7. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до

2020 года : распоряжение Правительства Рос. Федерации, 17 нояб. 2008 г., № 1662-р : в ред. от 28.09.2018 // Собрание законодательства Рос. Федерации. — 2008. — № 47. — С. 5489.

8. Талеб, Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Н. Талеб. — М. : Колибри. — 2009. — 528 с.

9. Качалов, Р. М. Управление риском в деятельности предприятия и эффект «черного лебедя» / Р. М. Качалов // Науч. вестн. Юж. ин-та менеджмента. — 2016. — № 13 (15). — С. 4—9.

10. Крутова, Л. С. Обновление экономической системы на предприятии через внедрение механизма экологического риск-менеджмента / Л. С. Крутова // Экономика природопользования. — 2018. — № 5. — С. 130—141.

11. Стратегия экологической безопасности на период до 2025 года [Электронный ресурс] : Указ Президента Рос. Федерации, 19 апр. 2017 г., № 176. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215668/71330e43fc48d840d45e7c44eb8e184f03207692/. — Дата доступа: 22.09.2020).

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РИСКОВ В БАНКОВСКОЙ И СТРАХОВОЙ СФЕРАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ПАСИНИЦКИЙ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

ассистент кафедры банковского дела,

Белорусский государственный экономический университет

(г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена целевому анализу перспектив для банковской и страховой сфер посредством внесения изменений в пенсионную систему Республики Беларусь. На основе проведенного исследования автором предлагается рассмотреть целесообразность перехода на общепринятую членами Евразийского экономического союза трехуровневую пенсионную систему. Данная мера благоприятно отразится на взаимном развитии, взаимопроникновении национального страхового и финансового рынков.

The article is devoted to a targeted analysis of the window of opportunity for the banking and insurance sectors by making changes to the pension system of the Republic of Belarus. Based on the study, the author suggested considering the feasibility of changeover to the three-tier pension system generally accepted by the members of the Eurasian Economic Union. The proposed measure will have a favorable effect on mutual development, interpenetration of the national insurance and financial markets.

Введение

Пандемия коронавируса в 2020 г. оказала существенное влияние на мировую экономику и по факту — на все сегменты финансового рынка Республики Беларусь. Глава Международного валютного фонда (далее — МВФ) Кристилина Георгиева заявила, что мировая экономика сейчас переживает худшую рецессию, чем во время глобального экономического кризиса. И добавила: «По сути, никогда еще за 75-летнюю историю нашего фонда так много стран не нуждалось в экстренном финансировании — к нам уже обратились 85 стран, причем все одновременно. В связи с этим МВФ готов задействовать весь свой резерв в размере \$1 трлн и удвоит размер экстренного финансирования с \$50 млрд до \$100 млрд» [1].

При текущем уровне глобализации пандемия с большой вероятностью повлияет на совокупный мировой спрос. Это уже сейчас создает как перспективы, так и угрозы для внешнеэкономической деятельности и экономической безопасности Республики Беларусь. Текущий мировой стресс актуализирует целесообразность поиска внутренних драйверов роста, направленных на повышение надежности и эффективности страхового и финансового рынков.

Изучению рисков и теории управления ими посвящены работы видных исследователей, как зарубежных — Д. Бернули, Ф. Гальтон, Г. Марковиц, так и постсо-

ветского пространства — Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцев. Минувшее десятилетие характеризовалось появлением выдающихся работ и исследований рисков таких отечественных ученых, как Т. Н. Кондратьева, В. Л. Тарасевич, Т. И. Леонович. Исследователи имеют разные точки зрения как на терминологию, так и на подходы к управлению рисками.

При составлении библиографического списка автор пришел к выводу, что в современной экономической литературе широкую поддержку среди ученых нашли как минимум три логически оформленные идеи формирования термина «риск». Причем необходимо отметить тенденцию к тому, что преобладающее количество отечественных ученых, работавших над этой темой, например А. М. Кабушко, В. Г. Золотого-ров, С. И. Малыгина, определяют риск как «опасность» с шансом получения «счастливого исхода». Автор статьи считает целесообразным уточнить их подход в связи с тем, что риск характеризуется вариативностью и наличием в себе разнообразных (по составу, свойству, происхождению) взаимосвязанных элементов, вступающих во взаимодействие порою случайно и/или непоследовательно. В научной литературе наблюдается устойчивый интерес исследователей к теории управления рисками на основе их диверсификации. Подтверждением этому является факт получения Нобелевской премии Г. Марковицем за разработку теории, практики оптимизации и мате-

матическое обоснование стратегии диверсификации инвестиций [2].

Предметом статьи является целевой анализ перспектив диверсификации рисков банков и страховых организаций Республики Беларусь.

Основная часть

В текущей обстановке стабилизировать и сохранить страховой и банковский рынки целесообразно посредством более быстрого приращения результатов от оказания услуг и реализации финансовых продуктов относительно динамики их себестоимости. При этом на единицу эффекта должно приходиться минимальное количество общественного труда.

Повышение устойчивости и эффективности страхового и банковского рынков взаимосвязано с их интенсификацией. Под этим подразумевается повышение степени использования имеющихся на национальном рынке ресурсов. Понятие интенсификации основано на расширении воспроизводства, при котором процесс возобновляется в постоянно растущем из года в год размере. Для Республики Беларусь перспективными являются два типа расширенного воспроизводства — экстенсивный и интенсивный.

При экстенсивном типе рост страхового и банковского рынков произойдет за счет привлечения: дополнительных субъектов и необходимых для этого средств производства на основе уже существующей техники при прежнем уровне производительности труда; дополнительных локальных ресурсов.

При интенсивном типе экономического развития страхового и банковского рынков стабильность сохранится за счет технического прогресса: роста производительности труда на основе качественного изменения технологий, инструментов и применяемых средств производства, без привлечения дополнительных субъектов. Здесь необходимо будет осуществить: рост навыков субъектов; организационные изменения; более широкое делегирование видов деятельности; коррекцию приоритизации; повышение уровня конкуренции на страховом и банковском рынках; использование эффекта взаимозависимости страхового и банковского рынков; внедрение новых, прогрессивных технологий, что, в свою очередь, будет способствовать повышению производительности труда.

Приоритетным направлением развития страхового и финансового рынков будет являться дальнейшее обеспечение экономической стабильности в Республике Беларусь.

Официальные статистические данные свидетельствуют о том, что по состоянию на 01.01.2020 в Беларуси функционировало 16 страховых организаций. Из них половина организаций создана с долей собственности государства более 50 %, а 37 % — с участием иностранного капитала. При этом страховой рынок дополнен 30

брокерами. Эти субъекты хозяйствования обеспечили работой 16 875 человек, в том числе в списочном составе 8 859 человек.

В структуре 860,2 млн руб. страховых взносов за 2019 г. по видам *добровольного* страхования пришлось: на долю имущественного страхования — 51 %; личного страхования — 42,3 %; страхования ответственности — 5,2 %; комплексного страхования — 1,5 %. В структуре 543,2 млн руб. страховых взносов за аналогичный период времени по видам *обязательного* страхования: страхование ответственности — 49,7 %; личное страхование — 43,1 %; имущественное страхование — 7,2 %.

В целом национальные выплаты страхового возмещения и обеспечения составили 710,6 млн руб. Иными словами, уровень страховых выплат в 2019 г. составил 50,6 % от общей суммы страховых взносов, в структуре которых 60,3 % — доля добровольных видов и 39,7 % — обязательных. Темп роста страховых резервов за 2019 г. по сравнению с 2018 г. составил 117,7 %, их общая сумма на 01.01.2020 — 1 839,4 млн руб. При этом удельный вес расходов на ведение дел страховых организаций к общей сумме страховых взносов понизился относительно предыдущих периодов до 22,9 %. Уставный капитал национальных страховых организаций на 01.01.2020 составил 1 230,4 млн руб., а собственный капитал увеличился до 1 639,5 млн руб. На этом фоне активы страховых организации приросли за год на 109,1 % и достигли размера 3 889,9 млн руб. [3].

Однако анализ развитости страхового и финансового рынков страны целесообразно дополнить сравнением индикаторов глубины данных национальных секторов с аналогичными средними индикаторами стран с уровнем дохода выше среднего (UMIC), представленным в табл. 1.

Таблица 1

Ключевые индикаторы страхового рынка и глубины финансового сектора Республики Беларусь, % от ВВП

Показатель	Республика Беларусь	Среднее по UMIC
Активы страховых организаций	2,94	10,2
Активы финансового рынка	54,40	93,5
Капитализация рынка акций	29,40	62,0
Объем торгов акциями	0,40	34,4
Объем облигаций частного сектора в обращении	12,60	23,8

Источник: разработка автора на основе [3; 4]

Сопоставленные данные свидетельствуют о факте отставания страхового, финансового и рынка ценных бумаг Республики Беларусь от статистических показателей стран UMIC по всем параметрам, что говорит об их недостаточной эффективности и развитости. При-

веденные показатели стран УМІС являются целевыми ориентирами на перспективу и указывают приоритетные направления дальнейшего развития национальных рынков.

По своей экономической сути диверсификация — мера разнообразия в совокупности. Чем больше разнообразие, тем больше диверсификация. И это свойственно как активам, так и пассивам банковских и страховых субъектов хозяйствования. Диверсификация ограничивает негативные последствия реализации риска и в банковской, и в страховой деятельности.

Банковская система Республики Беларусь для повышения собственной надежности и удовлетворения спроса заемщиков испытывает недостаток в долгосрочных ресурсах в национальной валюте. Развитие накопительной компоненты пенсионной системы — один из способов решения этой системной проблемы. Кроме того, разнообразие ресурсных источников, как и категорий клиентов, будет благоприятствовать устойчивости системы. Возможность привлечения клиентов-пенсионеров страховыми и банковскими субъектами на конкурентной рыночной основе, а для банков — и их депозитов, будет стимулировать научно-технический прогресс, понизит себестоимость на рынке, будет способствовать повышению качества обслуживания и удобству потребителя. Перспективы сотрудничества банков с негосударственными пенсионными фондами сулят банкам получение дополнительных комиссионных доходов, расширение линейки предлагаемых услуг

и более эффективное использование сетевых возможностей. В поисках дополнительного непроцентного источника дохода банки будут заинтересованы в развитии услуг по добровольному пенсионному страхованию.

На основе вышеизложенного проанализируем фактическое состояние пенсионных систем Евразийского экономического союза (табл. 2), образование и эволюция которых происходила в зависимости от обстановки в национальных экономиках, гендерной структуры резидентов, рыночной конъюнктуры, а также с учетом национальной специфики государств.

Средняя продолжительность жизни в Евразийском экономическом союзе превышает пенсионный возраст у мужчин на 4—7 лет, в то время как у женщин этот показатель находится в интервале от 15 до 22 лет. В процессе преобразования пенсионных систем во всех рассматриваемых странах был повышен пенсионный возраст.

Структурно пенсионные системы Евразийского экономического союза отличаются как по количеству уровней, так и по организации взаимосвязанных элементов. В табл. 3 отражена суть подходов независимых государств, членов Евразийского экономического союза. Дополнительно необходимо отметить, что национальная пенсионная система реализована на принципе преемственности поколений и базируется на бюджете Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь.

Республика Беларусь единственная из членов союза, располагающая одноуровневой пенсионной системой.

Таблица 2

Сравнительные возрастные характеристики Евразийского экономического союза

Показатель	Пол	Беларусь	Россия	Казахстан	Армения	Киргизия
Средняя продолжительность жизни в стране	Женский	79	77	75	78	75
	Мужской	69	66	67	71	68
Пенсионный возраст резидентов	Женский	57	55,5	59,5	63	58
	Мужской	62	60,5	63	65	63

Источник: разработка автора на основе [5]

Таблица 3

Сравнение уровней пенсионных систем Евразийского экономического союза

Уровень	Беларусь	Россия	Казахстан	Армения	Киргизия
1	Государственное пенсионное обеспечение	Государственное пенсионное обеспечение	Базовое государственное пенсионное обеспечение	Государственное пенсионное обеспечение	Государственная обязательная солидарная пенсионная система
2	—	Обязательное пенсионное страхование	Обязательные солидарные пенсии	Обязательная накопительная составляющая	Обязательный накопительный компонент
3	—	Негосударственное пенсионное обеспечение	Добровольное пенсионное страхование	Добровольная накопительная составляющая	Добровольная индивидуальная накопительная система

Источник: разработка автора на основе [5; 6]

Пенсионное страхование, накопительная компонента, негосударственные пенсионные фонды и инструменты дополнительных пенсионных накоплений не получили сопоставимого развития в стране, в отличие от иных членов Евразийского экономического союза.

Фактически в Республике Беларусь функционирует солидарная пенсионная система (государственная распределительная) и отсутствуют накопительные пенсии. На размер пенсионного обеспечения влияют длительность трудового стажа (период уплаты взносов), а также размер заработной платы, из которой делались взносы.

Для категории граждан, которые не желают быть ограниченными фиксированными выплатами и хотят в будущем получать более высокую пенсию, добровольное и частное страхование являются дополнительными инструментами достижения поставленной цели. Добровольное и частное пенсионное страхование, как правило, контролируются негосударственными пенсионными фондами. При этом государство косвенно принимает в этом участие, так как обычно взносы на пенсию не облагаются налогами. К примеру, управление активами российскими негосударственными пенсионными фондами в 2019 г. привело к получению средневзвешенной доходности от инвестирования пенсионных накоплений в размере 9,79% годовых [3]. Такой показатель является привлекательным источником получения дополнительного дохода для отечественных пенсионеров.

На основе данных рис. 1 сравним структуру пенсионных взносов членов Евразийского экономического союза по плательщикам: работодатель, работник, бюджет государства.



Рисунок 1. Сравнение структуры пенсионных взносов членов Евразийского экономического союза

Источник: разработка автора на основе [5; 6]

Республика Беларусь на фоне союзных государств выделяется следующим: высокой нагрузкой на Фонд социальной защиты населения, низким развитием накопительной компоненты пенсионной системы, отсутствием источников дополнительных пенсионных накоплений.

С аспекта перераспределения ресурсов внутри национальной банковской системы и расширения ви-

дов деятельности страховых организаций рассмотрим ресурсы Фонда социальной защиты населения. Доходы бюджета Фонда социальной защиты населения за 2019 г. сложились в сумме 15 912,2 млн руб. Основным источником доходов бюджета фонда (91,5 %) — взносы на государственное социальное страхование, из них 14 439,6 млн руб. составляют обязательные страховые взносы и 125,4 млн руб. — взносы на профессиональное пенсионное страхование. Поступления из республиканского бюджета составили 1119,5 млн руб. (7,0 %). Бюджет фонда в 2019 г. исполнен с профицитом в сумме 100,6 млн руб. по средствам профессионального пенсионного страхования [7]. Денежные средства Фонда социальной защиты населения признаются республиканской собственностью, не включены в состав бюджета Республики Беларусь и не подлежат изъятию.

С аспекта диверсификации видов деятельности и клиентов для страховых организаций, а также источников ресурсов для банков Республики Беларусь обратимся к статистическим данным, представленным на рис. 2, о размере средней пенсии резидентов Евразийского экономического союза.

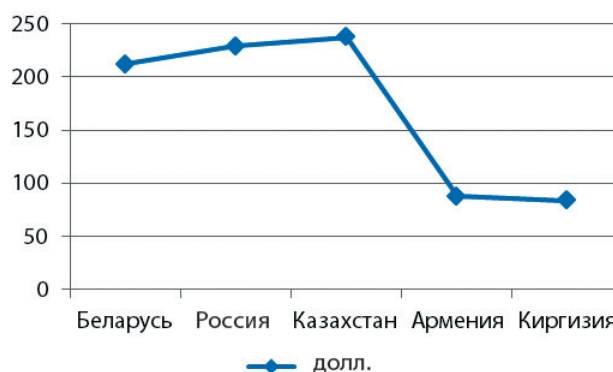


Рисунок 2. Средний размер пенсий по странам Евразийского экономического союза

Источник: разработка автора на основе [5]

Самые высокие пенсии в 2019 г. получали в Республике Казахстан (эквивалент 237,4 долл.), а самые низкие — в Киргизской Республике. В Республике Беларусь средняя ежемесячная пенсия в 2019 г. составила эквивалент 212 долл. Но эти выплаты существенно ниже, чем у европейских соседей, например в Республике Польша средняя пенсия составляет примерно 410 долл. [8].

Заключение

Обобщим результаты.

1. Перспективной для страхового, финансового и фондового рынков может стать пенсионная реформа, предполагающая воссоздание частных пенсионных фондов, развитие накопительной компоненты пенсионной системы, создание дополнительных источников

пенсионных накоплений (текущая доходность от пенсионных средств), а также устранение барьеров, ограничивающих конкуренцию в страховом и банковском секторах.

2. Преобразование национальной пенсионной системы в многоуровневую может способствовать повышению доходов пенсионеров за счет конкурентного и более эффективного управления средствами, как накопленными для этих целей, так и дополнительно привлеченными. Такая мера будет способствовать повышению качества жизни граждан пенсионного возраста, укреплению систем социальной поддержки и защиты населения.

3. Диверсификация рисков страхового и финансового рынков будет благоприятствовать повышению конкурентоспособности и эффективности субъектов, а также позволит создать устойчивую базу для долгосрочного роста и надежности национальной экономической и социальной системы в целом.

Литература

1. Филипенко, А. Глава МВФ заявила об обновке мировой экономики [Электронный ресурс] / А. Филипенко // РБК. — 2020. — Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/04/04/2020/5e882ef59a7947689874324e>. — Дата доступа: 27.09.2020.
2. Марковиц, Г. Выбор портфеля / Г. Марковиц // *The Journal of Finance*. — 1952. — Т. 7, № 1. — С. 77—91.
3. Ключевые индикаторы развития страхового рынка. — Режим доступа: <http://minfin.gov.by/ru/supervision/stat/2019/itogi/73835df64d1d4a10.html>. — Дата доступа: 27.09.2020.
4. Крук, Д. Потенциал и направления развития финансовых рынков в Беларуси / Д. Крук, А. Циуля // *Банкаўс. весн.* — 2020. — № 3. — С. 119—123.
5. Журавлев, И. Обзор пенсионных систем стран СНГ / И. Журавлев, Г. Ханзадаев // *Cbonds Review*. — 2020. — № 2. — С. 69—73.
6. Концепция развития системы пенсионного обеспечения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://socfond.kg/ru/about_fund/development_concept/. Дата доступа: 27.09.2020.
7. Правление Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь рассмотрело отчет об исполнении бюджета государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь за 2019 год [Электронный ресурс]. — 2020. — Режим доступа: <https://ssf.gov.by/ru/news-ru/view/pravlenie-fonda-sotsialnoj-zaschity-naselenija-ministerstva-truda-i-sotsialnoj-zaschity-respubliki-belarus-11135/>. — Дата доступа: 29.09.2020.
8. Пенсия в Польше: могут ли иностранцы претендовать на пенсионные выплаты [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gopl.by/zhizn-v-polshe/pensiya-v-polshe-mogut-li-inostrancy-pretendovat-na-pensionnye-vyplaty/>. — Дата доступа: 27.09.2020.

СТРАХОВАНИЕ — МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

ТРАЩЕНКО ОЛЬГА ЛЕОНИДОВНА,

магистр экономических наук, аспирант,

Белорусский государственный экономический университет

(г. Минск, Беларусь)

Современной тенденцией в банковской практике является использование страхования. Страхование играет роль стабилизатора социальной и экономической ситуации в стране, экономике и бизнес-процессах. Коммерческими банками страхование используется как метод управления рисками. Защита от банковских рисков заключается в компенсации ущерба от неблагоприятных событий. Важность страхования банковских рисков обусловлена высокой степенью их реализации путем нейтрализации возможных потерь с помощью страховых программ. Использование страхования необходимо для управления рисками коммерческих банков. Также страхование позволяет расширять линейку банковских продуктов. Систематизация видов страхования позволяет утверждать, что каждым видом банковского риска можно управлять.

The current trend in banking practice is the use of insurance. Insurance plays the role of a stabilizer of the social and economic situation in the country, economy and business processes. Insurance is used by commercial banks as a risk management method. Protection against banking risks is to compensate for damage from adverse events. The importance of insuring banking risks is due to the high degree of their realization by neutralizing possible losses with the help of insurance programs. The use of insurance is essential to manage the risks of commercial banks. Also, insurance allows you to expand the range of banking products. The systematization of types of insurance makes it possible to assert that each type of banking risk can be managed.

В современном обществе внимание к банковским рискам растет, поскольку банки занимают агрессивную по отношению друг к другу позицию, проводя более рискованные сделки и операции. Наиболее востребованными банковской наукой и практикой становятся идеи предупреждения и уменьшения рисков. Однако вопрос сущности банковских рисков остается дискуссионным в настоящее время.

Для определения сущности понятия «банковский риск» следует провести сравнение исторических и современных определений.

Самое обыденное представление о банковских рисках — это их сопоставление с убытками банка в результате деятельности. Такую точку зрения поддерживают Л. В. Балдин [1, с. 203], Э. А. Козловская [2, с. 23] и др. Однако банковский риск нельзя трактовать только как убыток, это дублирует уже существующий термин.

Другие авторы понимают под банковскими рисками характерные потери в узкой области деятельности коммерческого банка. Так, А. Н. Азрилиян считает, что банковский риск — это «возможность потерь, вытекающих из специфики банковских операций, осуществляемых кредитными учреждениями» [3, с. 898]. Но выделить эту специфику нет возможности.

Некоторые специалисты (Т. В. Кривовяз, З. Г. Ширинская) понимают банковские риски как совокупность различных взаимосвязанных рисков (кредитных, ликвидности, процентных и т. д.) [4, с. 391]. Однако совокупность чего-либо характеризует структуру и состав и не может рассматриваться как определение.

Иной подход к понятию банковских рисков приближает к сущности и осуществляется через вероятность отклонения от желаемого. Последователями данного подхода являются С. Грабовый, А. Первозванский и многие другие. Вероятность — количественная характеристика возможного наступления события с определенным исходом. В этом случае риск характеризуется распределением вероятностей согласно законам распределения, что позволяет установить отклонение от ожидаемого дохода и частично проясняет ситуацию. Отклонения могут быть как позитивными, и тогда можно говорить о шансах получения прибыли, так и негативными — риски. Такой подход позволяет модернизировать риск как вероятность негативного отклонения от ожидаемой действительности и является самым распространенным в современной экономической литературе.

Известный экономист А. З. Бобылева считает, что банковский риск — вероятность события, которое не-

благоприятно повлияет на прибыль или активы банка. М. Н. Конягина в свою очередь определяет банковский риск как возможное появление денежных убытков или сокращение запланированных доходов.

Убыток или сверхприбыль вытекает из неопределенности ситуации. Следовательно, банковский риск — это ситуация, которая возникла из-за отсутствия определенной информации и используется банком для принятия решений.

Английские экономисты дают более полное толкование понятия «банковский риск» — это специфическое свойство процесса реализации банковского продукта или его передачи во владение на некоторое время, а также пользования ссудного капитала и сопровождающих услуг, которые нужны для эффективного использования. Но такая трактовка не подразумевает непредвиденный рост расходов при проведении банковских операций.

Некоторые российские ученые (О. С. Белокрылова, Н. И. Валенцева, О. И. Лаврушин, Н. Н. Малашихина) считают, что банковский риск — это деятельность субъекта банковской сферы в условиях неопределенности. Однако поведение субъекта невозможно определить количественным показателем. Также Н. И. Валенцева и О. И. Лаврушин истолковывают банковский риск как деятельность, которая рассчитана только на успех.

Согласно письму Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках», банковский риск — это возможность (вероятность) понесения кредитной организацией потерь и (или) ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами (сложность организационной структуры, уровень квалификации служащих, организационные изменения, текучесть кадров и т. д.) и (или) внешними факторами (изменение экономических условий деятельности кредитной организации, применяемые технологии и т. д.) [5].

Здесь также риск приравнивается к возможности и имеет одинаковое значение с понятием «вероятность». Нельзя точно утверждать, что банковский риск связан с ухудшением ликвидности, так как банк не обязательно понесет убытки, наоборот, у него возникнет шанс получить прибыль.

На текущий момент схожие нюансы имеет нормативно-правовое определение понятия банковского риска в законодательстве Республики Беларусь.

Рассмотрев различные точки зрения, можно сделать вывод, что трактовка понятия «банковский риск» неоднозначна ввиду ряда проблем:

- неоднозначность определения понятия «риск»;
- разделение рискообразующих факторов от самих рисков;
- создание малоэффективной системы управления рисками.

Чтобы дать полную оценку понятию банковского риска, следует определить его сущность, которая выражается в функциях. Существуют следующие функции риска:

1) аналитическая — заключается в постоянном мониторинге внешних и внутренних факторов риска, их источников с целью выбора стратегии поведения банков;

2) защитная — предполагает обеспечение защиты от возможных потерь путем определенных мероприятий (диверсификация, страхование, создание резервов, хеджирование и др.);

3) инновационная — предусматривает технологический прогресс в системе управления рисками в результате поиска новых нестандартных подходов к их оценке;

4) регулятивная — выражается во внутреннем контроле над накоплением рисков для поддержания финансовой устойчивости и внешнем регулировании путем установления обязательных нормативов для коммерческих банков.

В итоге при трактовке понятия «банковский риск» можно выделить ряд характеристик:

- неопределенность наступления события;
- существование вне зависимости от его идентификации субъектом;
- влияние на финансовое состояние;
- принятие альтернативных решений [6, с. 209].

Отсутствие единого мнения у исследователей о сущности банковского риска свидетельствует о многогранности и неоднородности данного понятия. Всесторонне осмыслив различные научные взгляды на определение термина «банковский риск», нами уточнена и конкретизирована его дефиниция, более точно отражающая положительную сторону риска.

Банковский риск — имманентное условие для реализации действия или бездействия с вероятными неудовлетворительными последствиями, выражающееся в возможности получения отрицательного результата в банковской сфере и требующее принятия решения о необходимости осуществления оптимизирующих действий.

Нами выделены сущностные характеристики банковских рисков, которые в полной мере отображают черты и суть понятия «банковский риск»:

1. Экономическая природа. Банковский риск связан с экономической деятельностью, в процессе которой возможны потери дохода.

2. Ожидаемая неблагоприятность последствий. Уровень банковского риска оценивается размерами возможного убытка (потеря прибыли, дохода, капитала). В банковской практике убыток в основном измеряется в денежном выражении.

3. Динамичность уровня. Степень риска зависит от продолжительности осуществления банковской операции и варьирует под воздействием объективных и субъективных факторов, находящихся в постоянной динамике.

4. Субъективность оценки. Неравнозначность оценки определяется различным уровнем полноты и достоверности информативной базы, квалификацией банковских менеджеров, их опытом в сфере управления рисками и другими факторами.

5. Неопределенность последствий. Действия банковских менеджеров связаны с рисками и могут иметь положительные или отрицательные отклонения от целевого результата.

6. Целенаправленное действие. Банковский риск рассматривается по отношению к конкретной цели (получение определенного дохода в результате деятельности), на достижение которой он направлен.

7. Альтернативность выбора. Банковский риск предполагает необходимость выбора альтернативы действий менеджера — принять на себя риск или отказаться от него.

8. Действие в условиях выбора. В этой характеристике банковский риск проявляется как принятие решения.

9. Объективность проявления. Риск является объективным явлением в функционировании любого банка и сопровождает практически все виды банковских операций.

10. Вероятность достижения цели. В зависимости от имеющейся информации о событии вероятность может отражать относительную частоту наступления события и (или) степень уверенности в том, что некоторое событие произойдет.

К особенностям банковского бизнеса относятся управляемость рисками. Важно уметь прогнозировать и управлять банковскими рисками, вовремя оценивать риски на финансовом рынке. Исследование основных видов банковских рисков и их минимизация являются существенной задачей для коммерческих банков. Но только благодаря верной классификации банковских рисков их можно качественно оценить, а в дальнейшем управлять и контролировать.

Банковские риски охватывают все стороны деятельности банков. В экономической литературе встречается много различных классификаций банковских рисков, которые отличаются положенными в их основу критериями. Однако при трактовке понятия «банковский риск» не существует единого подхода к классификации.

Классификация рисков — это распределение рисков на группы по определенным признакам для достижения конкретных целей. Она дает возможность определить место риска в системе [7, с. 43].

В экономической науке наиболее распространенная классификация банковских рисков зависит от среды, объекта и источников возникновения. В исследованиях известные ученые (Е. В. Иода, В. Т. Севрук, Н. Э. Соколинская, В. С. Романов и др.) предлагают собственные варианты классификации, которые, с их точки зрения, представляют наибольший интерес.

Экономическая классификация банковских рисков включает в себя важные критерии: факторы и источники возникновения, тип и вид банка, сфера влияния, состав клиентов, вид операций, метод расчета, степень и размер риска, распределение во времени, характер учета, возможность и методы регулирования.

В зависимости от факторов возникновения риски банка могут быть экономическими и политическими.

Они связаны между собой и на практике трудноразделимы. С экономическими рисками связаны изменения в экономике страны или банка. Чаще они вызваны изменениями валютного курса, платежного баланса, финансовым состоянием банка, ценами на экспорт и импорт. К политическим рискам относят изменения политической обстановки (закрытие границ, запрет на ввоз и вывоз товаров, военные действия, ограничения обмена валюты, отсутствие компенсации при национализации), которые негативно влияют на результаты деятельности.

По источникам возникновения банковские риски подразделяют на внешние и внутренние. К внешним рискам относятся те, которые не связаны с банковской деятельностью, но оказывают на нее масштабное влияние. Изменения могут быть вызваны инфляцией, неустойчивостью национальной валюты, стихийными бедствиями, появлением конкуренции, новых видов операций и услуг или повышением требований к качеству услуг. Внутренние риски обусловлены деятельностью банка и его клиентов.

В зависимости от вида операций риски банка подразделяются на риски от активных и пассивных операций. К данным рискам относятся операции по привлечению ресурсов с их последующим размещением в активах банка.

По характеру учета операций банковские риски делят в зависимости от оборота по счетам клиентов и по принадлежности к различным видам собственности. Согласно оборотам по счетам клиентов риски делятся на мелкие, средние и крупные, а по принадлежности к различным видам собственности — на государственные и частные.

По возможности управления различают управляемые и неуправляемые банковские риски. Классификация рисков по признаку управляемости определяет действенность, быстроту, экономичность эффективно-го риск-менеджмента.

По размеру риски банка подразделяются на высокие, умеренные и средние. Изменение размера банковского риска ведет к потере средств по определенным операциям.

По времени возникновения банковские риски классифицируют на перспективные, ретроспективные и умеренные. Данная классификация применяется для предупреждения текущих и перспективных рисков с помощью анализа ретроспективных рисков.

По методу расчета риски могут быть частные и комплексные. Частные риски определяются шкалой коэффициентов и нужны для оценки определенных банковских операций. Комплексный анализ деятельности банка осуществляется с помощью прогнозирования и оценки величины риска.

В зависимости от возможности страхования банковские риски можно разделить на страхуемые и нестрахуемые. Нестрахуемый риск — это риск, у которого невозможно количественно оценить вероятность убытков. Страхуемый риск — риск, уровень убытков кото-

рого легко определить и он поддается количественной и качественной оценке.

В экономической литературе существует много различных критериев определения банковских рисков, поэтому данная классификация не считается полной. В ходе применения на практике она может вызывать затруднения, так как является громоздкой и обладает различными степенями иерархии.

Что касается классификации банковского риска в официальных законодательных и нормативных документах по банковской деятельности различных стран, то она значительно отличается по количеству видов риска и их качественной структуре.

Так, в американской практике выделяются следующие типы рисков:

- риски финансовых услуг: операционные, технологические, инноваций, стратегические;
- риски балансового отчета: кредитный, ликвидности, процентный, структуры капитала;
- внешние риски: макроэкономические, конкурентные, законодательные.

Сегодня отечественные коммерческие банки применяют систему управления рисками для того, чтобы минимизировать разницу между ожидаемой и реальной прибылью. Современные системы управления основаны на требованиях Центрального банка и рекомендациях Базельского комитета.

Базельский комитет по банковскому надзору был создан в 1974 г. президентами центральных банков стран «группы десяти» в швейцарском Базеле и является важнейшим мировым стандартом регулирования банковской деятельности. В состав комитета входят представители центральных банков и основных международных финансовых организаций крупнейших стран.

Основными документами Базельского комитета считаются:

1. «Основные принципы эффективного надзора» (1997 г., пересмотрены в 2006 г.);

2. Базель I («Базельское соглашение о капитале. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала») — заключается в ограничении кредитного риска и возможных потерь банков путем построения системы контроля регулятора за достаточностью капитала банков. Данный стандарт выпущен в 1988 г. после кризиса ссудо-сберегательных учреждений США;

3. Базель II — основано на повышении стабильности и качества управления рисками в банковской деятельности за счет выполнения требований к минимальной величине достаточности капитала и поддержания рыночной дисциплины. Трехкомпонентный стандарт разработан 26 июня 2004 г. после кризиса в Юго-Восточной Азии и России для дополнения положений Базель I;

4. Базель III — представляет собой нормативы требований к капиталу и ликвидности. Данный стандарт принят в декабре 2010 г. после мирового финансового кризиса.

Базельский комитет систематизировал банковский риск по цели применения. В основных документах Базельского комитета перечисляются следующие виды риска: процентный риск, риск потери ликвидности, рыночные риски, риск расчетов в валютных операциях, риск электронных банковских операций, риски деривативов, операционный риск [8]. Приведенная классификация принята в качестве основополагающей для большинства развитых стран. Она наглядно демонстрирует основную суть рисков, связанную с банковской деятельностью.

В нормативных документах Российской Федерации проводится разделение банковских рисков по видам: кредитный риск, страновой риск, рыночный риск, риск ликвидности, операционный риск, правовой риск, риск потери деловой репутации, стратегический риск [5].

Национальный банк Республики Беларусь различает следующие банковские риски: кредитный риск, страновой риск, риск неперевода средств, рыночный риск, процентный риск, риск ликвидности, стратегический риск, операционный риск, риск потери деловой репутации [9].

Таким образом, классификация банковского риска в официальных документах Российской Федерации и Республики Беларусь применяется в целях внутреннего контроля эффективности ведения банковской деятельности. В законодательных документах Центрального банка России как отдельный вид риска выделен правовой риск. В документах Национального банка Республики Беларусь также есть существенные отличия от законодательства Центрального банка России в части определения видов риска:

- юридический риск включен в состав операционного риска;
- в состав рыночного риска включен товарный риск;
- процентный риск выделен как разновидность рыночного риска;
- риск неперевода средств выделен в отдельный вид риска.

Сложно провести жесткую границу между различными видами рисков, многие из них связаны между собой. Все риски в итоге влияют на баланс банка. Поэтому их классификация должна постоянно совершенствоваться в зависимости от развития экономических отношений, применения новых информационных технологий в организации деятельности банков.

В целях минимизации потерь при осуществлении банковской деятельности и создания эффективной системы управления рисками следует уточнить их классификацию. Для этого целесообразно использовать виды рисков, которые предложены в официальных документах по банковской деятельности.

Данная классификация определяет место каждого риска в общей системе, а также дает возможность проводить комплекс мероприятий для повышения эффективности внутреннего контроля при осуществлении

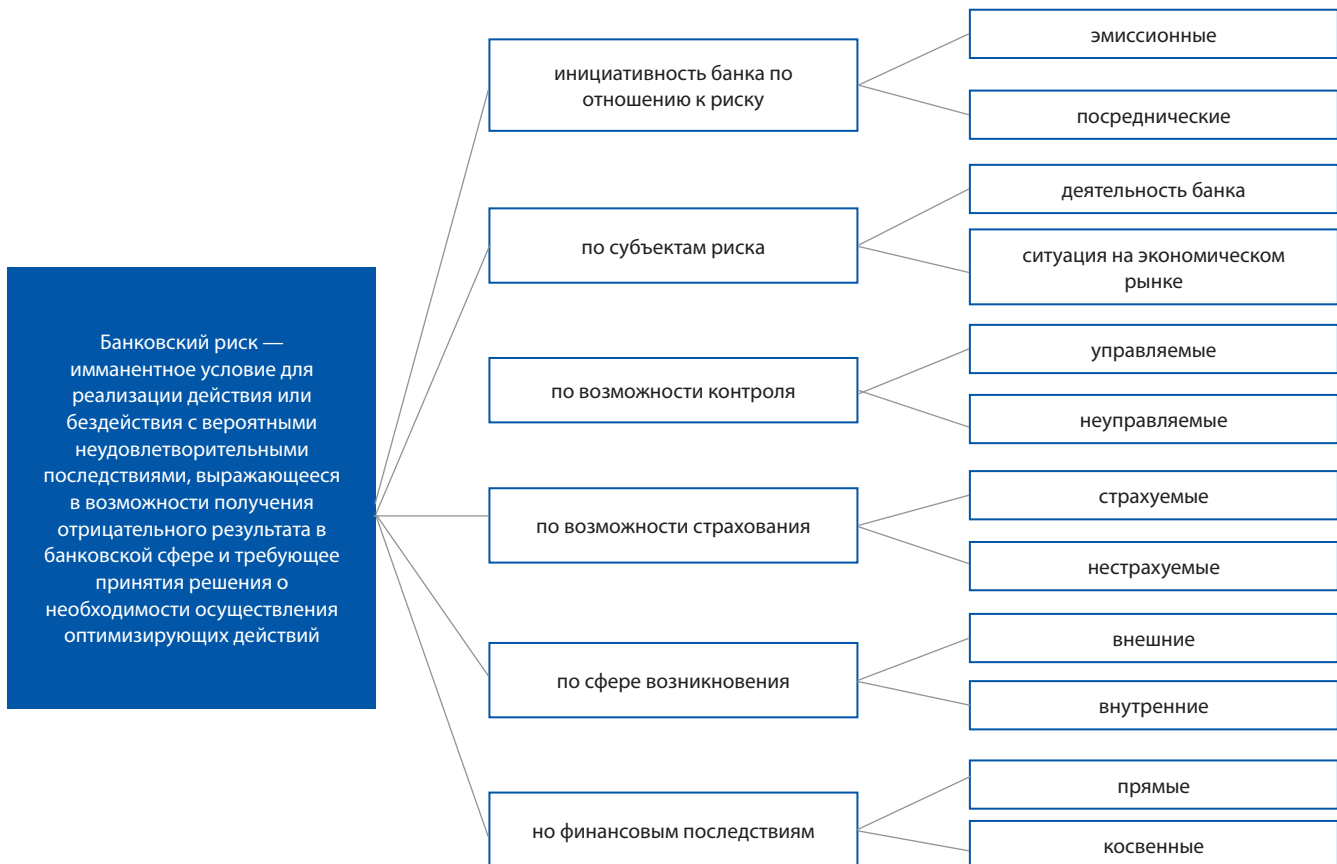


Рисунок 1. Классификация банковского риска

банковских операций (рис. 1). На ее основе можно моделировать банковскую деятельность. Важность классификации банковских рисков заключается в выборе соответствующего метода анализа того или иного риска, оценки его уровня и степени влияния на деятельность банка в целом.

Так, можно сделать вывод, что банковская деятельность изначально несет в себе риски. Это связано с неопределенностью внешней среды, в которой она находится. Для достижения качественного уровня управления рисками необходимы четкая формулировка определения банковских рисков и их классификация. Рискосая ситуация, которая возникает в банковской сфере, характеризуется следующими параметрами: воздействием внешней среды, дефицитом времени и недостаточностью информации.

Ввиду многих неконтролируемых факторов банки как субъекты хозяйствования неожиданно могут лишиться своего имущества, так как подвержены внезапно наступающим кризисам, форс-мажорным ситуациям, финансовым преступлениям и непредвиденным банкротствам.

Специфика банковской деятельности такова, что любые принимаемые банком меры, направленные на возникновение, влияние и минимизацию рисков, не позволяют полностью избавиться от них. Поэтому перед банковской системой стоит задача как управления

риском, так и максимального снижения его влияния на финансовую устойчивость. Эффективным инструментом защиты капитала банка от крупных потерь является страхование банковских рисков. Это подтверждается успешным применением большинством экономически развитых стран данного инструмента на протяжении длительного периода.

Страхование рисков — это процесс управления банковскими рисками, который необходим в современных условиях. Данная необходимость содержится в самой деятельности банка, постоянно подвергающегося различным рискам.

К эффективным методам страхования банковских рисков можно отнести (рис. 2):

- хеджирование;
- избежание риска;
- лимитирование концентрации риска;
- диверсификация риска;
- страхование;
- создание специальных резервных фондов.

Сущность процесса заключается в привлечении страховой компании для осуществления экспертизы финансовых рисков путем проведения комплексного анализа организационной структуры банка с последующим заключением договора страхования. Система банковского страхования состоит из объектов страхования и рисков:

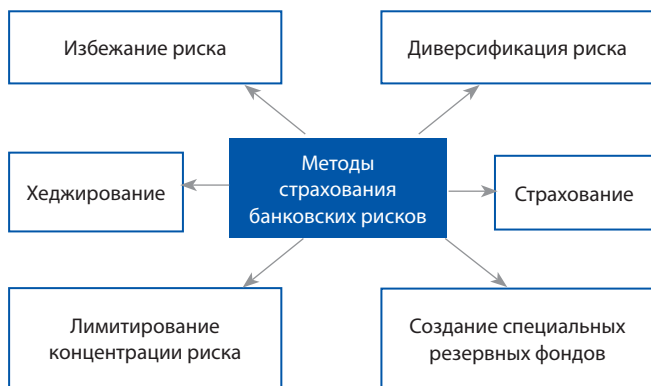


Рисунок 2. Эффективные методы страхования банковских рисков

- общеприменимых для всех учреждений и организаций;
- специфических для осуществления финансовых операций в банке.

Как правило, банки страхуют те риски, повлиять на которые невозможно. К исключительно банковскому относится страхование:

- материальных активов и ценного имущества;
- компьютерного оборудования и банковского обеспечения;
- платежных карт (дебетовых и кредитных);
- кредитов;
- депозитов.

На межбанковском рынке страхование рисков является неоспоримым преимуществом, которое увеличивает деловую репутацию среди финансовых институтов и повышает доверие со стороны клиентов банка. Также привлечение страховых организаций позволяет расширить спектр современных банковских продуктов и услуг.

Основными мотивами банков при взаимодействии со страховыми организациями являются:

- 1) экономическая безопасность и стабильность банковского бизнеса;
- 2) дополнение линейки банковских продуктов, а также привлечение и использование денежных доходов и свободных средств клиентов.

Важная роль в системе управления банковскими рисками принадлежит страхованию. Данный способ выполняет основные принципы защиты и эффективно вписывается в комплексный метод управления рисками.

Банковские учреждения в процессе деятельности сотрудничают со страховыми компаниями и активно пользуются их услугами.

Так, для банковского сектора страхование рисков (приобретение страхового покрытия) обходится дешевле, чем аналогичные способы управления рисками при получении схожего эффекта.

В Республике Беларусь интеграция банковских и страховых услуг находится на начальной стадии развития. И это частичная передача страховых функций банку как посреднику. Данная тенденция указывает на

заинтересованность банков в продвижении страховых продуктов через каналы их обслуживания с целью увеличения собственного дохода. Однако в этих реалиях банк должен быть более заинтересован в собственном потреблении страховых услуг, чтобы защитить свой бизнес от потенциальных рисков.

На мой взгляд, к страхованию банковских рисков следует применять комплексный подход, который в настоящее время отсутствует в Республике Беларусь ввиду разнообразных узконаправленных предложений различных страховых организаций. Это позволило бы, с одной стороны, объединить различные виды страхования, предлагаемые страховыми компаниями, в единую систему, с другой стороны, обеспечило бы полную защиту банков от воздействия внутренних и внешних неблагоприятных событий.

Литература

1. Деловой мир : словарь-справочник предпринимателя / Л. В. Балдин [и др.]. — М. : Зевс, 1992. — 293 с.
2. Основы банковского дела / Э. А. Козловская [и др.]. — М. : Финансы и статистика, 1995. — 187 с.
3. Большой экономический словарь : 24800 терминов / авт. и сост.: А. Н. Азрилиян [и др.]; под ред. А. Н. Азрилияна. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Ин-т новой экономики, 2002. — 1280 с.
4. Банковское дело / под ред. О. И. Лаврушина. — М. : Банк. и биржевой науч.-консультатив. центр, 1992. — 432 с.
5. О типичных банковских рисках [Электронный ресурс] : Центр. банк Рос. Федерации, 23 июня 2004 г., № 70-Т // Консультант Плюс: Версия Проф. / АО «Консультант Плюс». — М., 2002.
6. Корсаков, Е. В. Основные подходы к определению понятия банковского риска / Е. В. Корсаков // Молодой ученый. — 2019. — № 25. — С. 205—208. — Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/263/60907/>. — Дата доступа: 02.04.2020.
7. Кондратюк, Е. Понятие банковских рисков и их классификация / Е. Кондратюк // Деньги и кредит. — 1968. — № 6. — С. 43—50.
8. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы [Электронный ресурс] / Базел. ком. по банк. надзору // Банк междунар. расчетов, 2004, июнь. — 2004. — Режим доступа: <http://bp21.org.by/ru/art/a041031.html>. — Дата доступа: 02.04.2020.
9. Инструкции об организации внутреннего контроля в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях [Электронный ресурс] / Нац. банк Респ. Беларусь, 28 сент.2006., №139 : в ред. постановления Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 18.06.2008 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2002.

СТРАХОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

АРАБЕЙ НАТАЛИЯ ИГОРЕВНА,

магистр экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

ГЕРАСЕНКО ВЛАДИМИР ПЕТРОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор кафедры финансов,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрено развитие страхового рынка Республики Беларусь, его влияние на экономический рост национальной экономики, что позволяет определить ключевые направления стратегического развития рынка страховых услуг. Разработаны основные положения страхования инвестиционных рисков в качестве эффективной составляющей государственной инвестиционной политики. На основе анализа статистических данных выявлены проблемы развития страхования инвестиционных рисков и предложены направления по формированию эффективной системы страхования в Республике Беларусь.

The article examines the development of the insurance market of the Republic of Belarus, its impact on the economic growth of the national economy, which makes it possible to determine the key directions of the strategic development of the insurance market. The main provisions of investment risk insurance have been developed as an effective component of the state investment policy. Based on the analysis of statistical data, the problems of the development of insurance of investment risks are identified and directions for the formation of an effective insurance system in the Republic of Belarus are proposed.

Введение и постановка проблемы

Осуществляя предпринимательскую деятельность, субъекты хозяйствования сталкиваются с различными видами рисков, в том числе с инвестиционными. В целях уменьшения негативных последствий в случае неудачного инвестирования в финансово-хозяйственную деятельность организации, для успешной реализации инвестиционных проектов используется такой механизм, как страхование рисков.

На сегодняшний момент государство не располагает достаточными финансовыми ресурсами для инвестирования в приоритетные направления экономики Республики Беларусь, что в целом сдерживает процесс структурных преобразований и не способствует повышению конкурентоспособности отечественного товаропроизводителя.

С одной стороны, страховые организации, накапливая денежные средства, полученные от субъектов хозяйствования в виде страховых взносов по договорам страхования, выступают в роли инвесторов, тем

самым обеспечивая развитие экономики страны. Средства страховых резервов инвестируются страховыми организациями преимущественно в государственные ценные бумаги и размещаются в банковские вклады. С другой стороны, при наступлении страхового случая страхователю выплачивается страховая премия, что предотвращает убытки для организации-страхователя, тем самым не ухудшая его финансового состояния.

Теория исследования

Сущность страхования состоит в формировании определенного денежного (страхового) фонда и его распределении во времени и пространстве с целью возмещения возможного ущерба (убытков) его участникам при несчастных случаях, стихийных бедствиях и при других обстоятельствах, приводящих к потере материальных и других видов собственности, активов, предусмотренных условиями договора страхования [1, с. 89—90; 2, с. 42—45].

Во-первых, страховые фонды образуются исключительно на основе перераспределения денежных доходов и накоплений, формирующихся в процессе первичного распределения национального дохода. Это обстоятельство делает страхование особо восприимчивым к тенденциям экономического развития. Снижение темпов экономического развития и увеличение инфляции незамедлительно сказываются на собираемости взносов в фонды страхования.

Во-вторых, для страхования характерна замкнутая раскладка ущерба в рамках данного фонда. Средства расходуются только для компенсации ущерба участников фонда.

При покупке страховой услуги клиент освобождается от риска, а страховая организация имеет обязательство выплатить страховое возмещение в случае наступления события, вызванного определенными договором причинами.

В-третьих, страхование предусматривает перераспределение или выравнивание ущерба по территории и во времени. Неравномерность наступления ущерба во времени порождает необходимость резервирования части страховых платежей для возмещения чрезвычайных ущербов в неблагоприятные годы [3, с. 106—109].

Страховая организация в силу особенности операционного процесса в течение определенного периода имеет возможность распоряжаться средствами, полученными от страхователей, инвестируя их в различные сферы, в том числе и в реальный сектор экономики. Концентрация страховщиками значительных финансовых ресурсов превращает страхование в важнейший фактор развития национальной экономики. Через страхование осуществляется трансформация временно свободных денежных средств, полученных от различ-

ных владельцев полисов, в активный капитал, действующий как на отечественном, так и на мировом инвестиционном рынке [4, с. 8—13].

Страхование выполняет функцию финансового стабилизатора, позволяя субъектам хозяйствования компенсировать убытки без использования государственных ресурсов [5].

Страховые организации являются долгосрочными инвесторами в различных отраслях экономики, что позволяет стабилизировать развитие экономических процессов в стране. Так, прибыль до налогообложения страховых организаций Республики Беларусь за последние пять лет составляла ежегодно более 80 млн руб., в 2015 и 2018 гг. достигла 140 млн руб. Чистая прибыль страховых организаций установилась в размере более 60 млн руб. в 2013—2018 гг., в 2019 г. составила чуть более 20 млн руб. (табл. 1).

Темп роста чистой прибыли страховых организаций в 2019 г. по сравнению с 2018 г. составил 21,67 %, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. — 127,56 %, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. — 119,56 %. Максимального значения данный показатель за прошедшие годы достиг в 2015 г. — 151,82 % (рис. 1). В 2019 г. по сравнению с 2018 г. темп роста чистой прибыли снизился до 21,67 %, в 2016 г. по сравнению с 2015 г. — до 66,25 %.



Рисунок 1. Темпы роста прибыли до налогообложения и чистой прибыли страховых организаций Республики Беларусь, %

Источник: разработка автора на основе [6; 7]

Таблица 1

Прибыль до налогообложения и чистая прибыль страховых организаций Республики Беларусь, млн руб.

Показатель	Год						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Прибыль до налогообложения	85,61	81,52	142,50	90,72	107,30	139,42	63,59
Чистая прибыль	63,70	61,41	93,24	61,77	73,86	94,21	20,42
Чистая прибыль всего по стране	4 084,99	4 336,10	2 588,30	3 945,00	8 336,00	5 515,00	10 421,00
Удельный вес чистой прибыли страховых организаций в общей сумме чистой прибыли	1,56	1,42	3,60	1,57	0,89	1,71	0,20

Источник: разработка автора на основе [6; 7]

Страховые организации являются стабильными плательщиками налогов и неналоговых платежей в бюджет и во внебюджетные фонды. Так, за 2018 г. ими перечислено в бюджет и внебюджетные фонды 131,9 млн руб., за 2017 г. — 137,7 млн руб., и это на 23,3 % больше, чем в 2016 г. (111,7 млн руб.).

Увеличение собственного капитала позволяет страховым организациям повышать свою финансовую устойчивость, что также увеличивает их возможности в страховании крупных рисков. Собственный капитал страховщика является основой его финансовой устойчивости на начальных этапах деятельности, а по мере развития организации, наряду со страховыми резервами, рассматривается и как дополнительный источник выполнения обязательств перед страхователями. В связи с этим на финансовую устойчивость страховой организации оказывает влияние не только размер собственного капитала, но и его достаточность (соответствие размерам принятых обязательств).

По состоянию на 01.01.2018 коэффициент достаточности собственного капитала составил 120 %. Относительно высокое значение указанного показателя свидетельствует о наличии дополнительных источников выполнения страховыми организациями обязательств перед страхователями в случае недостаточности средств страховых резервов [8].

Одним из основных показателей деятельности страховых организаций является отношение страховых взносов к ВВП, который показывает состояние и развитие страхового рынка. При росте ВВП Республики Беларусь наблюдается и рост страховых взносов. Так, в 2016—2018 гг. отношение страховых взносов к ВВП составило чуть более 1,00 %, в 2008—2012 гг. значение этого показателя было менее 0,80 %.

Для сравнения, отношение страховых взносов к ВВП в Республике Беларусь за 2015 г. составило 0,92 %, в некоторых странах Европы значение данного показателя достигало 10—11 %: Великобритания (10 %), Голландия (10,7 %), Финляндия (11,4 %), наименьшее значение имела Литва (0,9 %) (рис. 3).

Наиболее высокий уровень отношения страховых взносов к ВВП имеют такие страны, как Тайвань (21,3 %), Каймановы острова (19,6 %), Гонконг (17,9 %), Южная

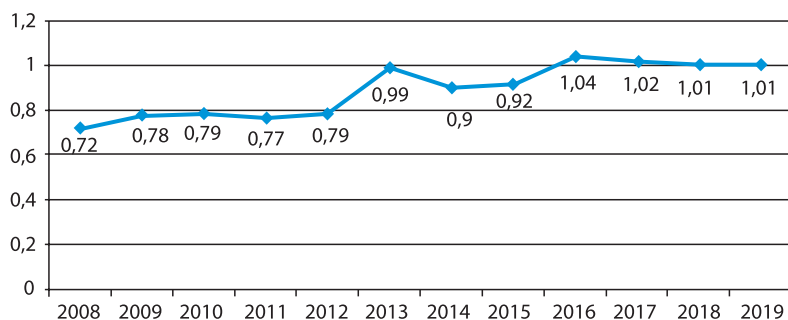


Рисунок 2. Отношение страховых взносов к ВВП в Республике Беларусь, %
Источник: разработка автора на основе данных [6; 7]

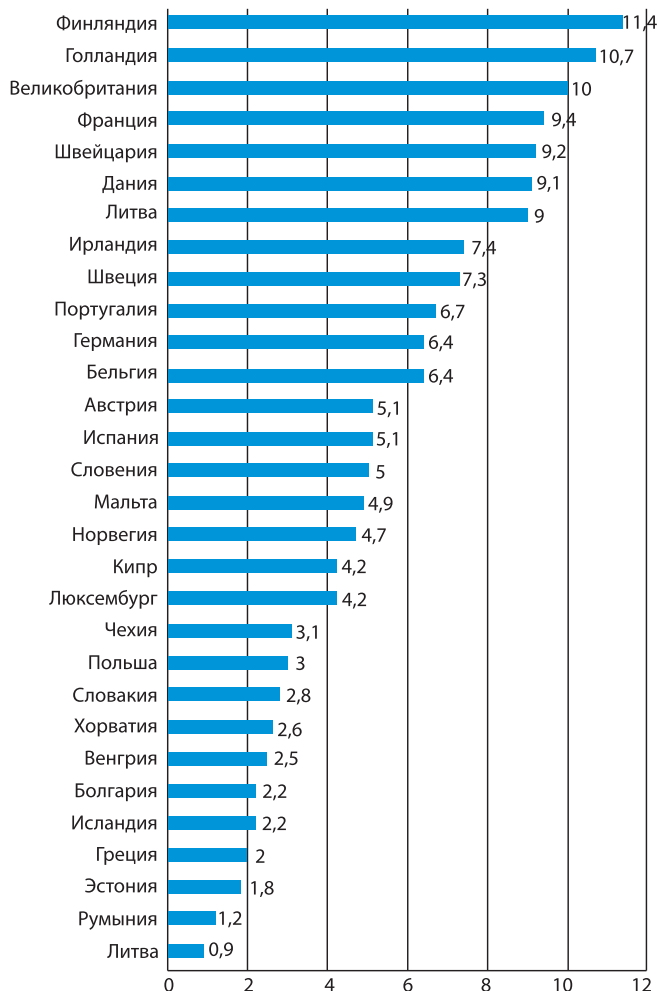


Рисунок 3. Отношение страховых взносов к ВВП в странах Европы за 2015 г., %

Источник: разработка автора на основе [9]

Африка (13,8 %), Южная Корея (11,6 %), Финляндия (10,7 %), Дания (10,2 %), Великобритания (9,6 %), Нидерланды (9,6 %), Франция (9,0 %) (рис. 4) [10, с. 4].

В 2018 г. крупнейшим страховым рынком были США — более 28 % мирового оборота. Однако многие страховые эксперты утверждают, что к 2028 г. Китай может стать крупнейшим страховым рынком в мире [11].

Многие жители Европейского союза критически относятся к риску. На рис. 5 отражено в баллах предпочтение субъектами хозяйствования разных стран не рисковать (чем выше значение балла, тем выше неприятие риска). В Польше данный показатель установился на уровне 93 баллов. Выше этот показатель в Бельгии — 94 балла, на Мальте — 96 баллов, в Португалии — 99 баллов, Греции — 100 баллов.

Самые низкие показатели имеют Дания — 23 балла, Швеция — 29 баллов, Великобритания — 35 баллов, Ирландия — 35 баллов. В указанных странах сформировалось доста-

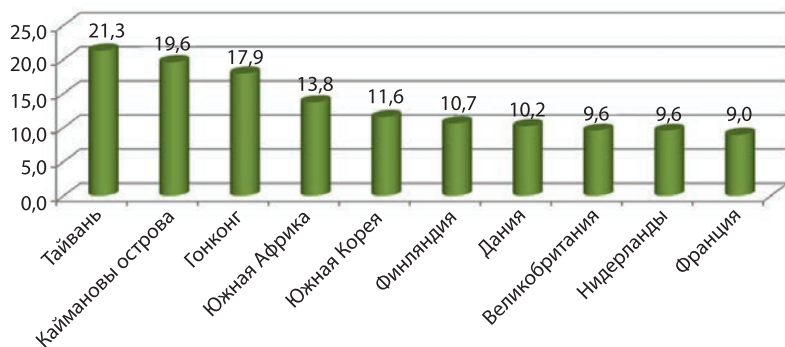


Рисунок 4. Страны с наиболее высоким уровнем отношения страховых взносов к ВВП за 2017 г., %

Источник: разработка автора на основе [10, с. 4]

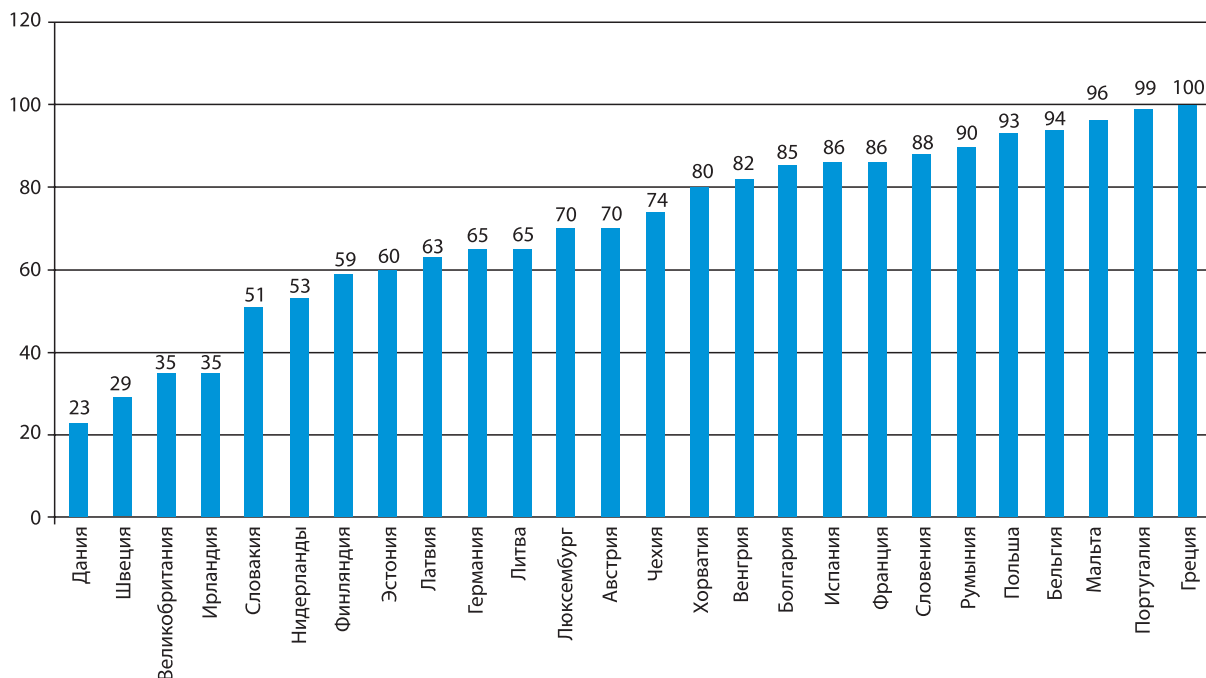


Рисунок 5. Шкала оценки критического отношения к риску по странам (2017 г.), баллы

Источник: разработка автора на основе [9]

точно высокое отношение страховых взносов к ВВП — более 7,3 %.

Остальные же страны в основном не приемлют риск, среди них и страны с высоким отношением страховых взносов к ВВП — более 9,4 %, такие как Финляндия — 59 баллов, Нидерланды — 53 балла, Франция — 86 баллов.

В основном на формирование имиджа страховой отрасли влияют агенты, которые завоевывают доверие клиентов и отвечают на их нужды, а также помогают уточнить условия договора, понять функционирование системы страхования в целом.

В Польше низкий уровень сбережений, и, как следствие, недостаток капитала ограничивает инвестиции организаций в различные области. Это замедляет процесс преуспевания за богатейшими странами. Страховая индустрия является третьим по величине институциональным инвестором в Польше. Каждый десятый злотый заимствован государством от страховых организаций [9].

В Германии в 2018 г. насчитывалось 528 страховых организаций, в Англии — 402, Швеции — 336, Ирландии — 270, Франции — 1 445, Испании — 1 155, Нидерландах — 147, Швейцарии — 145, Италии — 1 265, Дании — 93, Люксембурге — 294, Австрии — 111, Бельгии — 102, Болгарии — 36 [12].

Страховой сектор Беларуси состоит из организаций, брокеров и иных посредников (табл. 2). На 1 января 2019 г. страховой сектор Республики Беларусь включал в себя 16 страховых организаций, 29 брокеров, 337 страховых агентов. В 2017 г. на страховом рынке функционировало 17 страховых организаций, 30 брокеров и 285 страховых агентов. На страховом рынке страны наблюдается уменьшение количества страховых организаций с 24 до 16 в 2018 г. В то же время количество брокеров увеличилось с 4 в 2009 г. до 29 в 2018 г., страховых агентов — со 153 в 2014 г. до 337 в 2018 г.

Увеличение либо уменьшение количества организаций происходит за счет появления на рынке (ухода с рынка) страховщиков частной формы собственности, так как количество страховщиков государственной и полугосударственной формы собственности остается

Страховой сектор Республики Беларусь

Участник	Год										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Организации всего, в том числе:	24	24	25	25	25	24	19	19	17	16	16
государственной формы собственности;	4	8	4	4	4	4	4	4	4	4	4
полугосударственной формы собственности;	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
частной формы собственности;	0	8	17	17	17	16	11	11	9	8	8
с участием иностранного капитала	11	8	13	13	11	11	8	8	7	6	6
Страховые брокеры	4	—	6	8	9	25	29	29	30	29	30
Страховые агенты	—	—	—	—	—	153	203	241	285	337	377

Источник: разработка автора на основе данных [6]

постоянным — 8. Лишь в 2010 г. насчитывалось 12 государственных страховых организаций.

В Российской Федерации количество страховых организаций, брокеров уменьшилось с 334 в 2015 г. до 199 в 2018 г. и со 134 в 2015 г. до 64 в 2018 г. соответственно, обществ взаимного страхования, наоборот, увеличилось с 10 в 2015 г. до 12 в 2018 г. (рис. 6).



Рисунок 6. Количество страховых организаций в Российской Федерации

Источник: разработка автора на основе [13]

Для страховых организаций многих стран облигации являются стабильным источником инвестиционного дохода, по данным 2018 г. В среднем страховщики направили 52,3 % своих активов на векселя и облигации. Из всех стран больше других страховые организации Венгрии (81,6 %) инвестировали в векселя и облигации, в основном в государственные облигации.

Страховые организации Австрии держали более 50 % своих активов в виде акций, более 25 % активов приходилось на акции в таких странах, как Сальвадор

(32,3 %), Франция (26,1 %), Исландия (29,7 %), Польша (28,4 %) и Швеция (29,4 %).

Страховые организации Турции преимущественно держали наличные и депозиты, что составляло 64,9 % активов страховщиков. Более 25 % активов находились в виде наличных денег и депозитов в Чешской Республике (26,4 %), Эстонии (29,9 %), Гватемале (29,2 %), Индонезии (39,9 %), России (28,2 %) и Шри-Ланке (26,3%).

Страховые организации также могли инвестировать в другие инструменты, чем векселя, облигации, акции, наличные деньги и депозиты. Например, страховщики в Боливии вложили более 15 % активов в землю и здания и 5,8 % — в фонды прямых инвестиций [14, с. 17—19].

Результаты исследования

Страховой рынок, наряду с фондовым и банковским секторами экономики, является важной составляющей финансовой системы государства, которая обеспечивает процесс трансформации сбережений в инвестиции. Страхование выполняет функцию финансового стабилизатора, позволяя субъектам хозяйствования компенсировать убытки без использования государственных ресурсов [15].

С принятием в Республике Беларусь Закона «О государственно-частном партнерстве» от 30.12.2015 № 345-3 [16] государство и частный партнер могут объединять имеющиеся у них ресурсы для реализации инфраструктурных и иных общественно значимых проектов. Возникает острая необходимость в страховании крупных инвестиционных проектов, особенно если государство является их заказчиком. Привлечение частных инвестиций в государственный сектор в целях реализации масштабных проектов ГЧП связано с огромными рисками, миними-

зировать которые можно благодаря страхованию инвестиционных рисков.

Одним из основных направлений по формированию эффективной системы страхования в Республике Беларусь является взаимодействие национальной страховой системы с международным страховым рынком [17, с. 38—42]. В то же время для обеспечения защищенности хозяйствующих субъектов, формирования долгосрочных ресурсов для экономики, а также создания условий для привлечения иностранного капитала нужно интенсивнее развивать отечественный страховой рынок.

Большинство страховщиков в настоящее время сталкиваются с различными сложностями, состоящими не только из маркетинговых, финансовых и технологических вопросов, но и вопросов предоставления потребителю новых страховых продуктов, которые должны учитывать потребности региона в целом и каждого страхователя в частности [18, с. 7—9].

Результаты исследования показывают, что уровень развитости национального страхового рынка недостаточно высок. Так, доля страхования в ВВП Беларуси остается ниже, чем во многих странах Европы, в том числе и в России.

Эффективность функционирования страхового рынка зависит от комплекса мер, принимаемых для улучшения системы страхования, совершенствования инфраструктуры, повышения конкурентоспособности страхового рынка. Для решения актуальных задач в сфере национального страхования предлагается:

- активизация государственной политики в сфере национального страхования, направленной на увеличение доли страхования в экономике страны, повышение уровня инвестиционных возможностей страхования за счет мер стимулирования;
- ввод обязательного страхования социально значимых инвестиционных рисков на территории Республики Беларусь;
- формирование полноценной системы страховой защиты хозяйствующих субъектов, полноты удовлетворения их потребностей за счет качества и разнообразия страховых продуктов;
- создание государственных гарантийных страховых фондов по страхованию инвестиционных рисков, которые позволят обеспечить интересы всех участников страхового рынка по социально значимым инвестиционным рискам;
- формирование информационного обмена между участниками страхового сотрудничества белорусских страховщиков и иностранных партнеров.

Таким образом, практическая реализация предлагаемых мер по совершенствованию национального страхового рынка позволит повысить конкурентоспособность каждого страхового участника как на национальном, так и на зарубежном рынке.

Заключение

Стратегия развития системы страхования инвестиционных рисков заключается в повышении конкурентоспособности национального страхового рынка путем формирования эффективной системы страхования в Республике Беларусь при взаимодействии национальной страховой системы с международным страховым рынком.

Страховой рынок является важной составляющей финансовой системы Республики Беларусь, которая обеспечивает процесс трансформации сбережений в инвестиции. Страхование выполняет функцию финансового стабилизатора, позволяя субъектам хозяйствования компенсировать убытки без использования государственных ресурсов.

Литература

1. Цыренова, И. Б. Экономическая сущность и виды страхования / И. Б. Цыренова. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-suschnost-strahovaniya-zhizni>. — Дата доступа: 17.11.2020.
2. Бородавко, Л. С. К вопросу об экономической сущности страхования инвестиций / Л. С. Бородавко // Изв. ИГЭА. — 2012. — № 1. — С. 42—45.
3. Аверьянова, М. В. Понятие, роль и значение страхования в современной науке / М. В. Аверьянова // Актуал. вопр. экон. наук. — 2008. — № 3—2. — С. 106—110.
4. Гвозденко, А. А. Страхование : учебник / А. А. Гвозденко. — М. : ТКВелби, Проспект, 2006. — 464 с.
5. Осенко С. А. Административная ответственность в сфере страхования / С. А. Осенко // Промышл.-торговое право. — 2016. — № 4. — С. 26—29.
6. Надзор за страховой деятельностью [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/ru/supervision/>. — Дата доступа: 17.11.2020.
7. Статистический ежегодник, 2020 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/c68/c68ec3c1ac53374bedc363044769f2c1.pdf>. — Дата доступа: 17.11.2020.
8. Финансовая стабильность в Республике Беларусь в 2017 году [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://nbrb.by/publications/finstabrep/finstab2017.pdf>. — Дата доступа: 17.11.2020.
9. Jak ubezpieczenia zmieniają Polskę i Polaków [Electronic resource]. — Mode of access: https://piu.org.pl/wp-content/uploads/2017/12/171205_raport_wplywu_dlugi.pdf. — Date of access: 18.11.2020.
10. Insurance Fact Book // Insurance Information Institute. — 2019. — 236 p.
11. The Chinese insurance market, a new giant [Electronic resource] // Atlas Magazine. — Mode of access: <https://www.atlas-mag.net/en/article/the-chinese-insurance-market-a-new-giant>. — Date of access: 28.11.2020.

12. Total number of companies on the European insurance market [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/438318/insurance-sector-number-of-firms-europe-by-country/>. — Date of access: 28.11.2020.

13. Аналитические материалы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ra-national.ru/ru/analytics>. — Дата доступа: 19.11.2020.

14. Global Insurance Market Trends-2019 // OECD. — 2020. — 31 p.

15. Осенко, С. А. Административная ответственность в сфере страхования / С. А. Осенко //

Промышл.-торговое право. — 2016. — № 4. — С. 26—29.

16. О государственно-частном партнерстве [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 30.12.2015, № 345-3. — Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/G4P/Zakon-Respubliki-Belarus-o-GChP-2.pdf>. — Дата доступа: 17.11.2020.

17. Сплетугов, Ю. А. Страхование : учеб. пособие / Ю. А. Сплетугов. — М. : ИНФРА-М, 2006. — 312 с.

18. Technology and innovation in the insurance sector // OECD. — 2017. — 48 p.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКИ

ПОЛИНКЕВИЧ ОКСАНА НИКОЛАЕВНА,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедры туризма и гостинично-ресторанного дела,
Луцкий национальный технический университет
(г. Луцк, Украина)

В научной статье проведены исследования и предложен авторский подход к формированию механизма управления рисками страховых компаний в условиях циркулярной экономики. Определены предпосылки формирования механизма, предложена структура, которая имеет четыре подсистемы: подготовительная, управленческого влияния, перестрахования и кредитования, восстановления природных ресурсов. Предложена авторская дефиниция механизма управления рисками в страховании, что предусматривает совокупность методов и инструментов, позволяющих управлять позитивным имиджем компании. Детально описаны основные методы и инструменты механизма.

The scientific article conducts research and proposes an author's approach to the formation of a risk management mechanism for insurance companies in a circular economy. The preconditions for the formation of the mechanism are determined, a structure is proposed, which has four subsystems: preparatory, managerial influence, reinsurance and lending, restoration of natural resources. The author's definition of the risk management mechanism in insurance is offered, which provides a set of methods and tools that allow you to manage a positive image of the company. The main methods and tools of the mechanism are described in detail.

Современные процессы в экономике стран нуждаются в реформах. Это обуславливает необходимость развития страхового рынка. Поэтому важно сформировать эффективную систему инструментария, направленного на повышение уровня конкурентоспособности страховых компаний и предоставление конкурентных услуг не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Среди актуальных проблем сегодня на первый план выходит низкий уровень конкурентоспособности предприятий из-за недостатка ресурсов, отсутствие инновационных технологий и недостаточность материально-технического и ресурсного обеспечения. Остаются нерешенными вопросы рационального природопользования (экологизации) предприятий, снижение материалоемкости отечественной продукции и стабилизация ресурсного обеспечения производства. В результате наблюдаем сокращение количества отечественных предприятий, ухудшение экологического состояния производств, что сопровождается значительным уровнем загрязнения окружающей среды и негативным влиянием на состояние здоровья нации. Из-за этого возрастают риски ведения деятельности, мини-

мизировать которые можно через страхование. Все эти вопросы рассматриваются в циркулярной экономике.

Темой страхования рисков в циркулярной экономике занимались отечественные и зарубежные исследователи. Вопросы, касающиеся методов управления рисками в страховой деятельности, отражены в научных трудах В. В. Витлинського, И. Великоиваненко, А. Н. Залетова, А. А. Лобанова, А. В. Чугунова, В. В. Шахматной. Среди зарубежных ученых, которые рассматривали сущность, основные принципы реализации модели циркулярной экономики и направления улучшения обращения с отходами, можно назвать Х. Нгуена, М. Зилса, М. Стачти. Несмотря на значительное количество работ в этой сфере, вопросы управления рисками страховых компаний в контексте обеспечения экономической безопасности остаются малоисследованными [12]. Именно поэтому возникает объективная необходимость в изучении и обосновании отдельных аспектов, касающихся данной темы.

Целью статьи является разработка механизма управления рисками страховых компаний в условиях циркулярной экономики.

Таблица 1

Структура поступления страховых премий в Украине в 2017—2019 гг.

Показатель	2017	2018	2019	Темпы прироста, %	
	страховые премии, млн грн			2018/2017	2019/2018
Валовые страховые премии, из них:	43 431,8	49 367,5	53 001,2	13,7	7,4
от страхователей — физических лиц;	15 555,6	18 431,0	21 632,0	18,5	17,4
юридических лиц;	12 937,7	17 348,1	19 034,8	34,1	9,7
перестраховщиков	14 938,5	13 588,4	12 334,4	—9,0	—9,2
Чистые страховые премии	28 494,4	34 424,3	39 586,0	23,9	15,0

Источник: [3]

Каждая страховая компания в ходе своего развития начинает с того, что понимает, какие риски ей необходимо отслеживать и контролировать. Однако в дальнейшем контроль за новыми рисками и моделирование этих рисков позволяют страховой компании эффективнее воплощать свою стратегию и управлять рисками, соответственно, наращивать прибыль и увеличивать страховые резервы. Внедрение в практическую деятельность страховых компаний механизма управления рисками повышает финансовую надежность и стойкость как отдельного страховщика, так и страхового рынка в целом.

Механизм управления рисками в страховании — это совокупность методов и инструментов, которые позволяют управлять позитивным имиджем компании. Страхование дает возможность хозяйствующим субъектам выбирать, какие риски являются приемлемыми для них, а от каких они хотели бы себя защитить. Эффективный сектор страхования предоставляет значительные выгоды домохозяйствам, предприятиям, коммерческим деятелям, государству и финансовому сектору [6; 9; 10; 13].

В соответствии с международными стандартами страховой сектор Украины все еще остается очень малым [11]. Большая часть всего объема страховых премий в Украине может ассоциироваться с псевдостраховой деятельностью. Структура поступления страховых премий в Украине в 2017—2019 гг. приведена в табл. 1.

Объемы валовых страховых премий в Украине в 2019 г. увеличились по сравнению с 2018 г. на 7,4 %, по сравнению с 2017 г. — выросли на 22,0 %. Чистые страховые премии увеличились на 15,0 % по сравнению с 2018 г. и на 38,9 % — по сравнению с 2017 г.

Страхование в Украине часто используется как способ ухода от налогообложения, нелегального экспорта капитала и как инструмент финансовых схем. По оценкам экспертов, до 80 % деятельности на рынке может считаться псевдо- и теневыми операциями [2]. Хотя такая деятельность была распространена и во многих странах с переходной экономикой, ее доля в Украине и России является слишком высокой.

На страховом рынке Украины работают 233 компании, из которых 23 — страховые компании (СК) по стра-

хованию жизни (СК «Life») и 210 компаний, осуществляющих виды страхования иные, чем страхование жизни (СК «non-Life»). К 2019 г. количество страховых компаний уменьшилось на 61 единицу, или на 20,75 % (табл. 2).

Таблица 2

Количество страховых компаний в Украине в 2017—2019 гг., по состоянию на конец года

Компания	Год			Темп прироста, 2017—2019, %
	2017	2018	2019	
СК «non-Life»	261	251	210	—19,54
СК «Life»	33	30	23	—0,30
Всего	294	281	233	—20,75

Источник: [3]

В структуре валовых и чистых страховых премий за 2018—2019 гг. значительная их доля была на страхование рисков, связанных с транспортом, потерей недвижимости, рисков потери здоровья и несчастных случаев, огневых рисков, рисков чрезвычайных ситуаций, транспортных и финансовых рисков.

Структура валовых и чистых премий в Украине в 2018—2019 гг. приведена в табл. 3.

Прирост чистых страховых премий в 2019 (+15,0 %, или 5161,7 млн грн) произошел по следующим видам страхования: автострахование (+17,8 %, или 2080,5 млн грн), медицинское страхование (+31,6 %, или 1025,7 млн грн), страхование жизни (+18,4 %, или 717,9 млн грн), страхование медицинских расходов (+53,4 %, или 587,1 грн), страхование финансовых рисков (+29,3 %, или 487,4 грн), страхование имущества (+9,2 %, или 296,4 млн грн), страхование от огневых рисков и рисков стихийных явлений (+13,5 %, или 258,0 млн грн). В то же время уменьшились чистые страховые выплаты по страхованию ответственности перед третьими лицами (—14,2 %, или 235,4 млн грн), авиационному страхованию (—29,2 %, или 227,4 млн грн), страхованию кредитов (—36,5 %, или 210,9 млн грн).

Таблица 3

Структура валовых и чистых премий в Украине в 2018—2019 гг.

Вид страхования	Страховые премии, млн грн				Темпы прироста страховых премий, %	
	Валовые	Чистые	Валовые	Чистые	Валовые	Чистые
	2018		2019		2019/2018	
Автострахование (КАСКО, ОСАГО, «Зеленая карта»)	12 975,1	11 720,7	15 110,2	13 801,2	16,5	17,8
Страхование жизни	3 906,1	3 906,1	4 624,0	4 624,0	18,4	18,4
Медицинское страхование (непрерывное страхование здоровья)	3 486,7	3 243,1	4 470,3	4 268,8	28,2	31,6
Страхование имущества	6 440,2	3 222,0	6 604,8	3 518,4	2,6	9,2
Страхование от огневых рисков и рисков стихийных явлений	4 497,1	1 915,6	4 746,3	2 173,6	5,5	13,5
Страхование финансовых рисков	5 135,5	1 663,8	4 397,6	2 151,2	—14,4	29,3
Страхование медицинских расходов	1 345,9	1 098,8	1 885,5	1 685,9	40,1	53,4
Страхование от несчастных случаев	1 754,2	1 329,0	1 872,2	1 475,3	6,7	11,0
Страхование грузов и багажа	2 899,0	1 479,3	2 835,0	1 432,3	—2,2	—3,2
Страхование ответственности перед третьими лицами	2 567,2	1 659,7	2 238,7	1 424,3	—12,8	—14,2
Авиационное страхование	1 041,7	778,5	703,7	551,1	—32,4	—29,2
Страхование кредитов	1 113,6	577,2	1 102,3	366,3	—1,0	—36,5
Другие виды страхования	2 205,2	1 830,5	2 410,6	2 113,6	9,3	15,5
<i>Всего</i>	49 367,5	34 424,3	53 001,2	39 586,0	7,4	15,0

Источник: [3]

Концепция циркулярной экономики появилась в 1990 г. как новая стратегия устойчивого развития и альтернатива классической экономике. Она основана на вторичной переработке практически любого товара, проявляется на этапах планирования и разработки товаров для обеспечения длительного жизненного цикла и высокого потенциала конкурентоспособности промышленного предприятия для повторного использования, модернизации, восстановления и рециклинга [1].

Циркулярную экономику отождествляют с концепцией круговой экономики или с замкнутым циклом производства, она отражает доиндустриальный подход почти ко всем формам сельского хозяйства и промышленности, где остатки сырья и продукции от процессов производства последовательно этапами перерабатывают, чтобы обеспечить максимально эффективное использование сырья и уменьшить количество отходов. В тот период, когда структурой линейной экономики был take, make, waste («добыть, использовать, выбросить»), принципы экономики замкнутого цикла выглядели 3R: reduce (сокращение), reuse (повторное использование), recycle (переработка) [8].

Основные принципы циркулярной экономики:

- 1) восстановление природных систем;
- 2) уменьшение отходов и загрязнения;
- 3) поддержка материалов и продуктов в использовании.

По оценкам экспертов фонда Эллен Макартур, «преимуществами циркулярной экономики» для компании можно определить следующие факторы [6]:

- 1) существенная экономия материалов;
- 2) устойчивое ресурсопользование;
- 3) стимулирование инноваций;
- 4) возможность удовлетворить потребности постоянно растущего населения Земли;
- 5) рост экономики и доходов;
- 6) увеличение уровня переработки и повторного использования может создать дополнительно 1 трлн долл. для глобальной экономики до 2025 г.

Все это есть предпосылки формирования механизма управления рисками страховых компаний в циркулярной экономике (рис.).

Таким образом, с учетом специфики страховой деятельности, связанной с перераспределением рисков, применение общих методов управления рисками и ор-

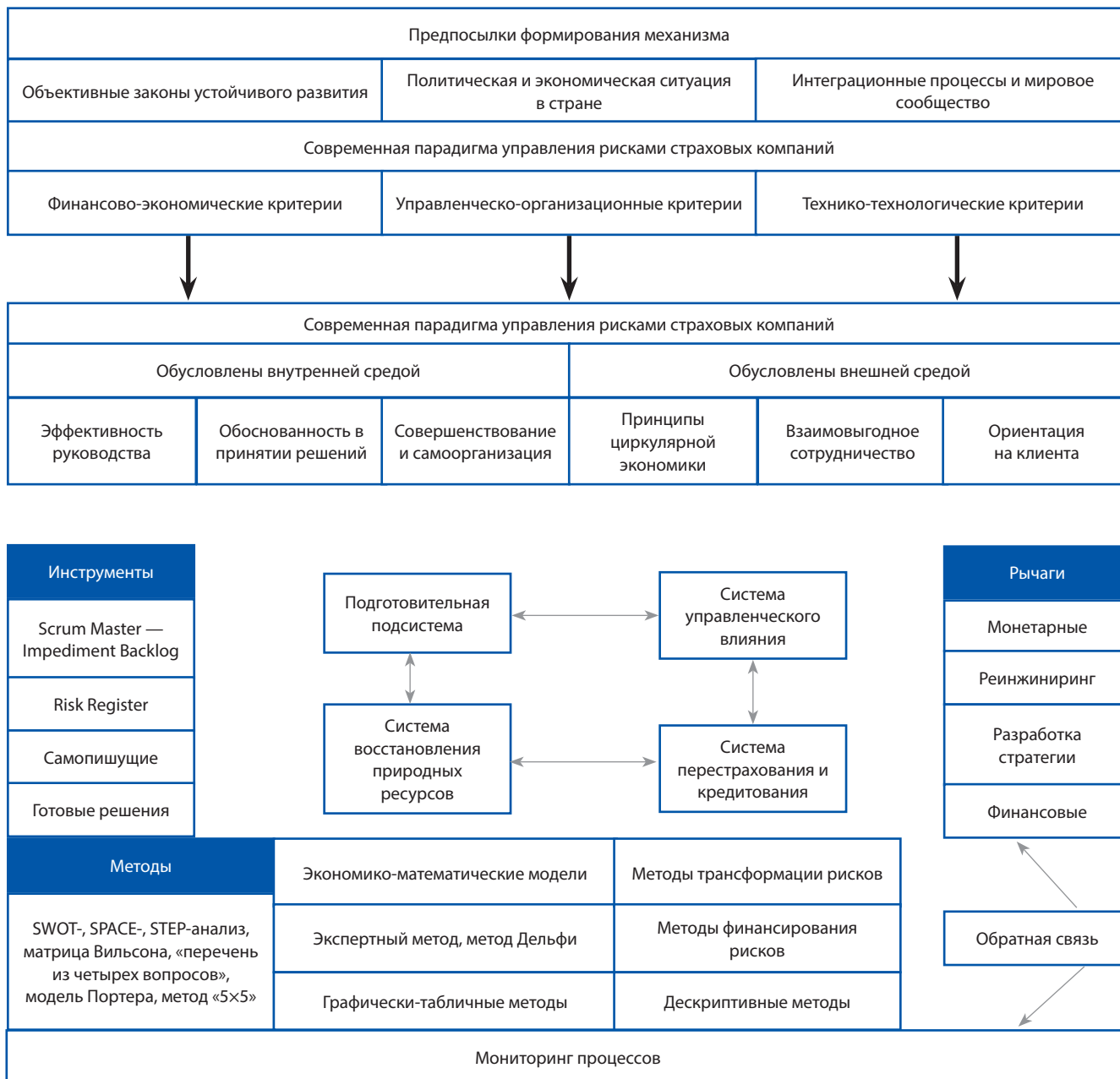


Рисунок. Механизм управление рисками страховых компаний в циркулярной экономике

Источник: разработка автора

ганизация риск-менеджмента в страховых компаниях имеют ряд особенностей. В процессе управления страховыми рисками можно сформировать два основных блока управленческих мер в отношении влияния на страховые риски. Первый блок содержит совокупность подготовительных действий, связанных с определением общей цели страховой деятельности конкретного страховщика. В частности, установление перечня рисков, которые могут быть взяты на страхование, разработка и утверждение в Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг (Нацфинуслуг), правил страхования под каждый из этих рисков и формирование

типовых договоров страхования (страховых полисов). Второй блок управленческих мероприятий напрямую связан с выбором и реализацией методов воздействия на риски, принятых страховщиком по договорам страхования.

Кроме того, важно внедрить подготовительный блок, который обеспечивает идентификацию рисков, оценку вероятности риска, определение стоимости риска.

Блок системы восстановления природных ресурсов связан с циркулярной экономикой. Здесь важный элемент — система управления отходами на предприятиях, которая основана на сборе, перевозке, переработке

ке (включая восстановление, рециклинг и редизайн), контроль над этими операциями, уход за объектами, утилизация отходов. Украинские реалии внедрения циркулярной экономики должны быть доведены до нормативов экономики замкнутого цикла, должна быть построена многоуровневая иерархия управления отходами, совершенное планирование и системный подход при управлении отходами, экономное и ответственное отношение к ресурсам (от хранения до потребления).

Одним из методов уменьшения страховых рисков является проведение превентивных мероприятий, заключающихся в методах трансформации рисков [5]. Стоит также отметить, что в управлении страховыми рисками чрезвычайно важен финансовый аспект, который предусматривает определение и формирование финансовых источников покрытия потенциальных или фактических убытков от реализации принятых на страхование рисков. Главными методами финансирования рисков есть формирование резервных фондов, перестрахование, альтернативные инструменты управления страховыми рисками, кредитование, финансирование поточной и нераспределенной прибыли.

Важным элементом в механизме управления рисками страховых организаций в циркулярной экономике является мониторинг процессов. Это тот элемент, который определяет отклонения от стратегии управления рисками.

Также важно рассмотреть основные инструменты управления рисками. Для этого необходимо разработать систему преодоления препятствий (Impediment backlog), которые вызваны рисками. Ее можно реализовать различными способами:

1) стикеры на отдельной доске — работает для довольно редкого случая, когда вся команда находится в одной комнате;

2) виртуальные стикеры на виртуальной доске — вроде доска в реальном времени (Realtime Board) для полностью распределенных команд;

3) отдельный проект в форуме задач. Так, например, TFS Online, JIRA тоже позволяют построить отдельную точную доску (Kanban Board) для решения препятствий (Scrum Master). Можно даже добавить отдельную ссылку для любого члена команды, чтобы он мог описать преграды, которые не дают команде быть полностью эффективной (Impediment);

4) любой другой инструмент, поддерживающий списки и позволяющий совместную работу.

Risk Register помогает создать целый реестр рисков. При этом важно использовать фильтры и Conditional Formatting для удобства работы. В реестрах оценки риска используют колонки: название, описание, сфера влияния, описание сферы влияния, вероятность, влияние, значимость, статус риска, стратегия, тип риска, дата создания и закрытия, владелец риска и комментарий. Главными самопишущими инструментами являются ADRIANO на основе JIRA, Sigma Software, Project

Management. К инструментам готовых решений относятся: Risk Gap, parapet, project-risk-manager, RiskView, Citius One, Prims Risk Management [4].

Таким образом, механизм управления рисками страховых компаний обусловлен процессами в циркулярной экономике. Предпосылкой развития механизма является недостаточный уровень развития страхового рынка в Украине: страхование часто используется как способ ухода от налогообложения, нелегальный экспорт капитала, инструмент финансовых схем, деятельность на рынке с псевдо- и теневыми операциями. Также главными объектами страхования рисков являются риски, связанные с транспортом, потерей недвижимости, риск потери здоровья и несчастные случаи, огневые риски, риски чрезвычайных ситуаций, транспортные и финансовые риски. Механизм управления рисками страховых компаний в циркулярной экономике по структуре имеет современную парадигму, принципы формирования механизма, инструменты, методы и рычаги, мониторинг процессов. Предложенный механизм сформирует новый взгляд на управление рисками страховых компаний с учетом их особенностей и процессов в циркулярной экономике.

Литература

1. Гурочкина, В. В. Циркулярная экономика: украинские реалии та возможности для промышленных предприятий / В. В. Гурочкина, М. С. Будзинская // Экономический вестник. Сер.: финансы, учёт, налогообложение. — 2020. — Вып. 5. — С. 52—64.

2. Джуччі, Р. Значення ринку страхування для економічного розвитку в Україні: аналіз та рекомендації для економічної політики [Електронний ресурс] / Р. Джуччі, Ф. Хенке. — Режим доступа: <https://forinsurer.com/public/05/01/02/1737>. — Дата доступа: 14.09.2020.

3. Итоги деятельности страховых компаний за 2019 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2019.pdf. — Дата доступа: 21.09.2020.

4. Мудрый, А. Инструменты управления рисками [Электронный ресурс] / А. Мудрый. — Режим доступа: <https://bitly.su/Gl4VzD5e>. — Дата доступа: 12.04.2019.

5. Рудь, И. Ю. Методы риск-менеджмента в страховых компаниях / И. Ю. Рудь, М. Ткаченко, А. Крамаренко // Проблемы системного подхода в экономике. — 2019. — Вып. 3 (71). — С. 21—26.

6. Тринчук, В. В. Социальная ответственность как стратегический приоритет развития страхового бизнеса / В. В. Тринчук, И. В. Ховрак // Страховое дело. — 2018. — № 4 (72). — С. 24 — 27.

7. Concept. What is a circular economy? A framework for an economy that is restorative and regenerative by design. Global partners of the ellen macarthur foundation [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/circular-economy/concept>.

8. Heshmati, A. Review of the circular economy and its implementation [Electronic resource] / A. Heshmati. — Mode of access: <http://ftp.iza.org/dp9611.pdf>.

9. Polinkevych, O. Corporate image in behavioral marketing of business entities / O. Polinkevych, R. Kamiński // *Innovative Marketing*. — 2018. — Vol. 14, is. 1. — P. 33—40.

10. Trynchuk, V. The role of universities in disseminating the social responsibility practices of insurance companies / V. Trynchuk, I. Khovrak, R. Dankiewicz, A. Ostrowska-Dankiewicz, A. Chushak-Holoborodko // *Problems and Perspectives in Management*. — 2019. — № 17 (2). — P. 449—461. DOI: 10.21511/ppm.17(2).2019.35.

11. Кучеренко, В. В. Формы интеграции банковского и страхового капитала / В. В. Кучеренко, Г. Данкевич, В. В. Тринчук. — Львов : Галич-Пресс, 2018. — 284 с.

12. Kaigorodova, G. Investment activity of insurers and the state economic growth / G. Kaigorodova, D. Alyakina, G. Pyrkova, A. Mustafina, V. Trynchuk // *Montenegrin Journal of Economics*. — 2018. — 14 (4). — P. 109—123.

13. Архипов, А. П. Страхование и управление рисками: проблемы и перспективы / А. П. Архипов, А. Н. Базанов, С. А. Белозеров ; ред.: С. А. Белозеров, Н. П. Кузнецова. — М. : Проспект, 2017. — 528 с.

SWOT-ANALYSIS AS A TOOL FOR PROVIDING ECONOMIC SECURITY OF INSURANCE COMPANIES

DANYLKIV KHRYSTYNA PETRIVNA,
PhD in Economics, Associate Professor of the Finance,
Account and Analysis Department «Lviv Polytechnic»
National University,
(Lviv, Ukraine)

DEMCHYSHAK NAZAR BOGDANOVICH,
Doctor of Economics, Professor of Finance, Money
Circulation and Credit
Ivan Franko National University of Lviv
(Lviv, Ukraine)

GEMBARSKA NATALIA YEVGENIVNA,
PhD in Economics, Senior Lecturer of the Finance,
Account and Analysis Department «Lviv Polytechnic»
National University
(Lviv, Ukraine)

Insurance companies play a leading role in the formation and further development of countries with economies in transition, their ability to offset various adverse events, as well as to be active investors in the financial market stimulate the transformation process in the economy. The article examines the economic processes directly related to the conduct of insurance activities. The main provisions of the analysis of the financial and economic condition of PJSC JSIC «INGO Ukraine» on the basis of SWOT-analysis are considered. The analysis is considered as a basis of stability and acceptance of optimum administrative decisions. It was found that the insurance company we studied is more negatively influenced by political and economic factors, because among the identified most influential of them, most received a negative assessment. This indicates significant political and economic instability in the country. It is determined that the insurance company has a high profitability and relatively low risk, currently the insurance company PJSC JSIC «INGO Ukraine» does not pose a major threat from new competitors.

SWOT-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

ДАНЫЛКИВ КРИСТИНА ПЕТРОВНА,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов, учета и анализа,
Национальный университет «Львовская политехника»
(г. Львов, Украина)

ДЕМЧИШАК НАЗАР БОГДАНОВИЧ,
доктор экономических наук,
профессор финансов, денежного обращения и кредита,
Львовский национальный университет имени Ивана Франко
(г. Львов, Украина)

ГЕМБАРСКАЯ НАТАЛЬЯ ЕВГЕНЬЕВНА,
кандидат экономических наук, старший преподаватель
кафедры финансов, учета и анализа,
Национальный университет «Львовская политехника»
(г. Львов, Украина)

Страховые компании играют ведущую роль в становлении и дальнейшем развитии стран с переходной экономикой, их способности нивелировать различные неблагоприятные события, а также быть активными инвесторами на финансовом рынке, стимулируют трансформационные процессы в экономике. В статье исследова-

ны экономические процессы, непосредственно связанные с ведением страховой деятельности. Рассмотрены основные положения анализа финансово-экономического состояния ЧАО АСК «ИНГО Украина» на основе SWOT-анализа. Анализ представлен как основа стабильности и принятия оптимальных управленческих решений. Установлено, что на исследуемую нами страховую компанию в большей степени оказывают негативное влияние политические и экономические факторы, поскольку среди наиболее влиятельных из них большинство получили негативную оценку. Это свидетельствует о значительной политической и экономической нестабильности в стране. Определено, что страховая компания имеет высокую доходность и достаточно низкую рискованность, в настоящее время страховая компания ЧАО АСК «ИНГО Украина» не имеет больших угроз со стороны новых конкурентов.

In the current conditions of general economic and political instability in Ukraine and the further development of integration processes, the domestic economy in general and the insurance market in particular are affected by a large number of external and internal threats. That is why such concepts as financial security of the state and financial security of the insurance market are becoming increasingly important.

The financial security of the insurance market, which significantly affects the socio-economic stability of society, is one of the problems directly related to the financial security of the country. The importance of the problem of financial security of the insurance market is due to a number of factors: without the effective functioning of this market it is impossible to create an effective system of protection of citizens, entrepreneurs, businesses, the state and maintain social stability, the insurance market is also considered [7].

The insurance market contributes to the solution of many problems in the field of protection of economic entities of the state and therefore the formation of a perfect, financially stable and safe insurance market in Ukraine is one of the priority tasks of the authorities.

The financial security of the insurance market is determined by a number of indicators — indicators of financial security, and also depends on many objective and subjective, internal and external factors and is determined by financial performance and efficiency [2].

The most common method of assessing the environment is SWOT-analysis — a tool of strategic analysis, the essence of which is to establish links between the most characteristic opportunities for the insurance company, threats, strengths (weaknesses) and weaknesses, the results of which can be used to formulate and select strategies [6, p. 112].

SWOT-analysis is aimed at determining the overall strategy of enterprise and industry development, taking into account the impact of external and internal environment at the same time (Fig. 1).

The combination of the impact of negative and positive factors on the activities of the insurance company (threats and opportunities) is a strategic balance. In addition, the greatest threats arise when the negative development of the situation in the environment is imposed on the weaknesses of the insurance company; opportunities are situations in the external environment, a positive process

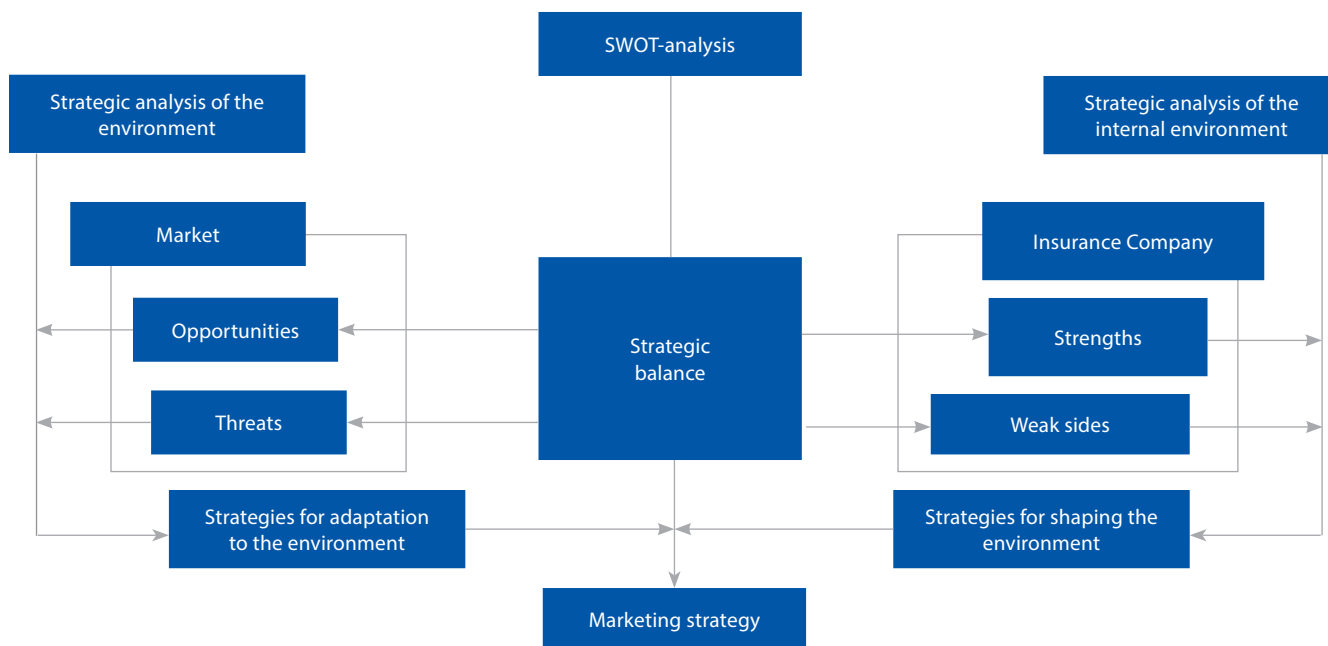


Figure 1. SWOT-analysis in the process of forming the marketing strategy of the insurance company

or phenomenon in which the insurance company has the opportunity to show its strengths. It is necessary to identify threats in a timely manner in order to prevent the crisis of the insurance company, and knowledge of potential opportunities allows you to prepare in advance for their most effective use (Fig. 2) [5, p. 173—175].

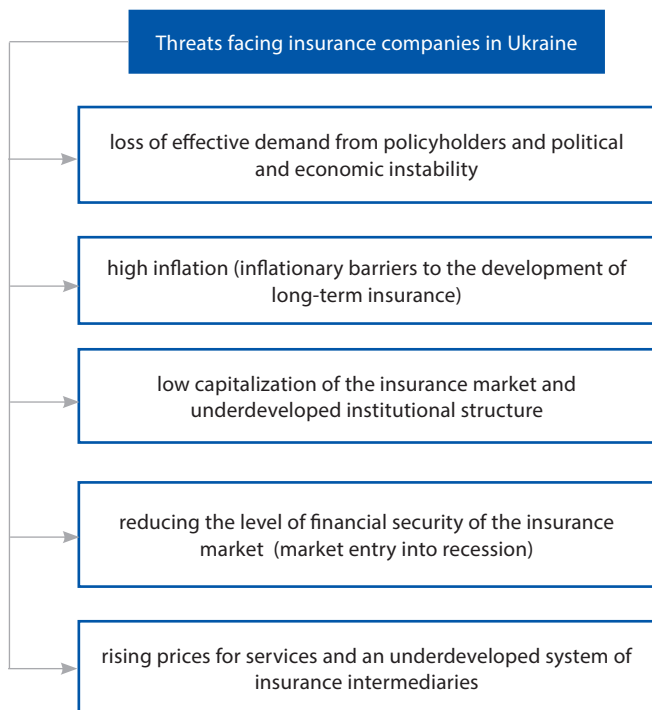


Figure 2. Threats posed to insurance companies in the Ukrainian market

Despite the nominal growth of the main indicators of the level of development of the insurance market, it remains extremely insignificant in terms of authorized funds, equity, assets, insurance reserves. Insurance companies do not accumulate a significant amount of investment resources, and therefore do not influence the processes of expanded reproduction, economic growth and welfare of citizens. In the competition to attract financial resources, the insurance market is still significantly losing to the banking system. Destabilizing factors affecting the financial security of the insurance company are shown in Fig. 3 [3].

The external environment in which domestic insurance companies operate becomes qualitatively different: competition in the market intensifies, the degree of its uncertainty increases and unpredictable risk factors appear. Work on the strategy begins with a comprehensive study of the market situation in the industry. One of the tools of regular strategic management is a matrix of qualitative strategic analysis, or a matrix of SWOT-analysis [1, p. 221—222].

The widespread use and development of SWOT analysis is due to the fact that strategic management involves large amounts of information that need to be collected, processed, analyzed, used, and therefore there is a need to find, develop and apply methods of organizing such work. SWOT-analysis is a fairly fast and effective method of assessing the external and internal environment, which allows you to assess the current state of the insurance company and timely navigate the market situation.

Using the methodology of SWOT-analysis, assess the strategic position of the insurance company ASK "INGO Ukraine" (Table 1 and 2).

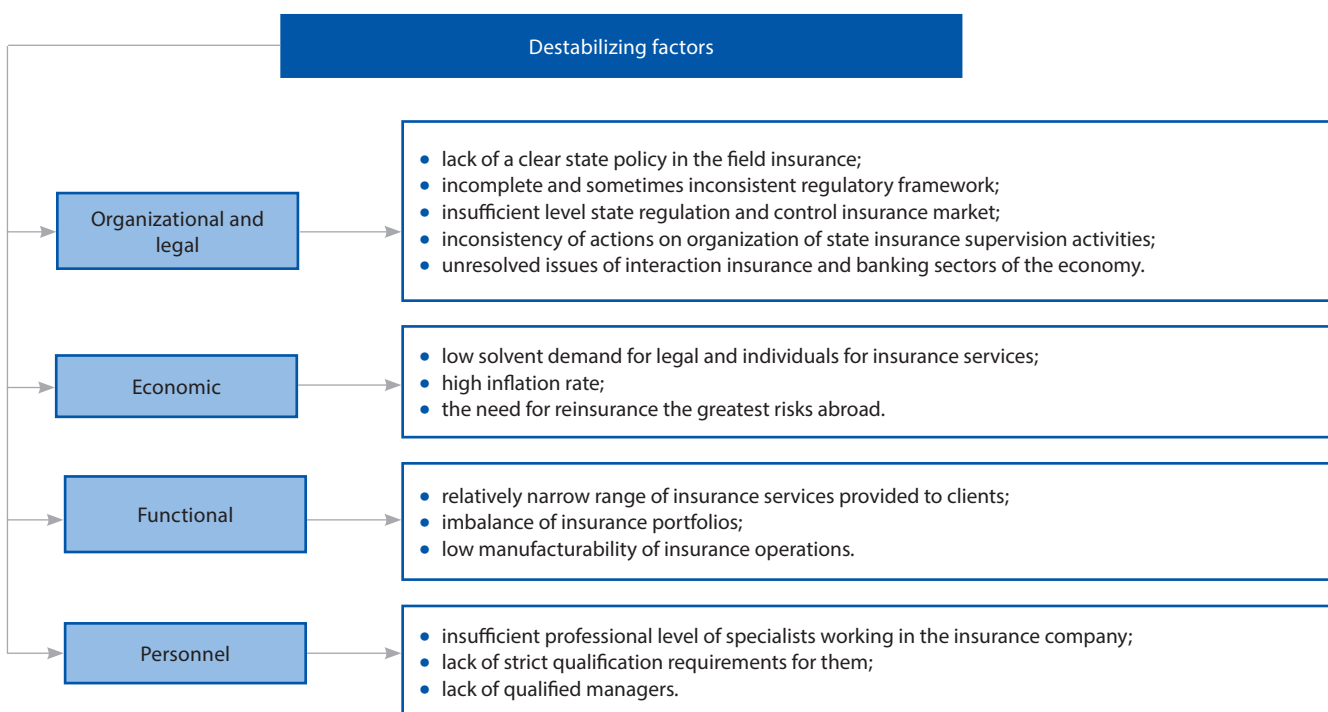


Figure 3. Destabilizing factors affecting the financial security of the insurance company

Table 1

The main factors of the macroenvironment that affect the financial and economic condition of PJSC JSIC «INGO Ukraine» and their characteristics

№	Component	Characteristic
1. Demographic		
1.1	Population	The number of potential consumers is directly proportional to the population, which has been steadily declining in recent years
1.2	Location of the population in the country (region)	The insurance company is represented by 25 branches to serve customers throughout Ukraine, so internal migration does not actually change the income of the insurance company, which accordingly improves its financial condition
1.3	Migration trends	The excess of the number of external immigrants over emigrants leads to a decrease in the number of potential consumers
1.4	Age structure	According to statistics, the vast majority of the population of Ukraine are people aged 19—59 years. This is positive for the insurance company, because they are the ones who use the full range of the company's services to a greater extent
1.5	Birth rate/mortality	The excess of mortality over birth rate leads to a reduction in population, which in turn has a negative impact on the insurance company
2. Economic		
2.1	Purchasing power of the population	The purchasing power of the population over the past two years has fallen 1,5-2 times. The low level of purchasing power does not allow potential customers to use the company's insurance services. On the other hand, high-income people prefer insurance companies with higher quality insurance services.
2.2	Inflation rate	The inflation rate (inflation was 99,8% in August 2020) significantly affects the amount of cash flows of the insurance company, the amount of costs, the main consequence of inflation — lower profits
2.3	Financial and credit policy in the country	The difficult state of the economy negatively affects the financial policy of the insurance company (high interest rates, devaluation of the hryvnia, non-return of deposits)
2.4	General economic situation	The supply that can be provided by the insurance company far exceeds the volume of demand, which has recently continued to decline despite the fact that the services of the insurance company are used not only by individuals but also by other companies
2.5	Taxation system	The high tax burden negatively affects the insurance company. When reforming and improving the tax system, it is possible to reduce the negative impact of the tax burden and thus increase state budget revenues
3. Technological		
3.1	Innovative potential of the industry	The insurance company has a high innovative potential for the introduction of innovations in the provision of insurance services
4. Political and legal		
4.1	The state of legislation governing economic activity	A common problem in Ukraine is the frequent change of the legal framework, as well as a high degree of contradiction between existing acts, which has a negative impact on insurance companies
4.2	State economic policy	Experimental nature of the state economic and legal policy, which negatively affects the activities of the insurance company, as the state acts as the main legal regulator in economic relations and has an impact on the development of both individual organizations and the economic system as a whole
5. Socio-cultural		
5.1	Features of the prevailing traditions and beliefs in society	The prevailing traditions and beliefs in society may not actually affect the activities of the insurance company
5.2	Educational level	Today, Ukrainian universities and colleges are ready to provide an appropriate level of education in the field of insurance, in particular, there is a demand for this specialty, so in the future there may be a sufficient number of experienced professionals
5.3	People's attitude to work	Attitude to work and its results is one of the distinctive features of the Ukrainian mentality. According to the UN, Ukrainians are the most hard-working people

Table 2

Assessment of opportunities and threats to the external environment of the insurance company PJSC JSIC «INGO Ukraine»

№	Component	The weight of the factor	Influence on the subject of the insurance company	Direction of influence	The level of importance of the factor
MACRO ENVIRONMENT					
1. Demographic					
1.1	Population	3	3	+	+9
1.2	Location of the population in the country (region)	2	1	+	+2
1.3	Migration trends	2	2	+	+4
1.4	Age structure	2	2	+	+4
1.5	Birth rate/mortality	2	2	—	—4
2. Economic					
2.1	Purchasing power of the population	2	2	—	—4
2.2	Inflation rate	3	3	—	—9
2.3	Financial and credit policy in the country	2	2	—	—4
2.4	General economic situation	2	2	—	—4
2.5	Taxation system	2	2	—	—4
2.6	Elasticity of demand	2	2	+	+4
3. Technological					
3.1	Innovative potential of the industry	2	3	+	+6
4. Political and legal					
4.1	The state of the legislation governing insurance activities	1	3	—	—3
4.2	State economic policy	2	2	—	—4
5. Socio-cultural					
5.1	Features of the prevailing traditions and beliefs in society	1	0	—	0
5.2	Educational level	2	2	—	—4
5.3	People's attitude to work	2	3	+	+6
<i>Total impact</i>					—5
MEASURANCE					
1. Competitors					
1.1	Industry competitors	3	3	—	—9
1.2	Insurance substitutes	2	2	—	—4
1.3	Potential competitors	2	2	—	—4
2. Buyers					
2.1	Geographical location	3	2	+	+6
2.2	Demographic characteristics	2	2	+	+4
2.3	Socio-psychological characteristics	2	2	+	+4
2.4	The buyer's attitude to the insurance product	1	2	+	+2
2.5	Guarantee of quality of goods	2	2	+	+4
<i>Total impact</i>					+3

Table 3

The main factors of the internal environment that affect the financial and economic condition of the insurance company JSIC «INGO Ukraine»

№	Component	Characteristic
1. Marketing		
1.1	Products (services) provided by the insurance organization.	Private Joint-Stock Company Joint-Stock Insurance Company «INGO Ukraine» has 28 licenses for various types of compulsory and voluntary insurance, provides insurance services to corporate and retail clients.
1.2	Market share	In recent years, according to «INGO» Ukraine, it has occupied the first position on the market.
1.3	Quality of products (services)	The quality of insurance products is decent with a flexible pricing policy.
1.4	The state of the sales system	The marketing specialist of «INGO Ukraine» works intensively with a marketing specialist who provides maximum service promotion.
1.5	Advertising quality	The insurance company invests significant funds to develop an advertising campaign to establish itself in the market. Effective advertising provides an influx of potential consumers.
1.6	Availability of trademarks	Private Joint-Stock Company Joint-Stock Insurance Company «INGO Ukraine» has its own trademark and emblem.
1.7	Product range	A wide range of insurance services
2. Finance		
2.1	Insurance company assets	The organization's assets fluctuate during 2017—2019. That is, the insurance company operates at approximately the same level. Their structure is partially changing.
2.2	Net profit	Net profit tends to increase, so the company does not need additional investment and radical changes in the management system.
2.3	Return on capital	Return on capital tends to increase, so the company's assets are used efficiently.
2.4	Working capital	The structure of working capital of «INGO Ukraine» JSIC is optimal. This state of affairs has a positive effect on the liquidity and solvency of the enterprise.
3. Staff		
3.1	Management staff	The management staff is highly qualified, clearly delineated and delegated to lower-level managers.
3.2	Qualification of employees	Qualified personnel work at «INGO Ukraine» JSIC. Represented by 25 branches for customer service throughout Ukraine. About 500 employees of the Company work for its Clients in all regions of Ukraine.
3.3	Personnel policy	The company practices advanced training, recently there is a significant increase in staff.
3.4	Using incentives to motivate performers	In order to motivate employees, a system of material incentives is used, namely: bonuses.
3.5	Staff turnover	There is no staff turnover at the enterprise
4. Research and development		
4.1	Research potential and its intensity	The research potential of the enterprise is insignificant, it mainly uses already patented novelties

Table 2 shows the results of the evaluation of criteria that characterize, respectively, the economic and technological position of the insurance company, its competitiveness, political, legal and socio-cultural situation, the attractiveness of the industry, the stability of the environment.

The analysis of the impact of opportunities and threats of the macro- and meso-environment showed that such factors as population size, innovative potential of the industry, geographical location and people's attitude to work have the greatest favorable impact on the development of insurance company INGO Ukraine. The biggest threats to the insurance

company are the level of inflation, industry competitors who provide similar services in the same market. The total impact of macro- and meso-environmental factors is +2, which indicates a positive impact on its activities.

Opportunities and potential that can be claimed by the organization in the competition in the process of achieving its goal allows you to identify and determine the analysis of the internal environment (Table 3).

Table 4 shows the results of the evaluation of criteria that characterize, respectively, the financial position of the insurance company, its staff, research and development, environmental stability.

Table 4

Assessment of strengths and weaknesses of the insurance company JSIC «INGO Ukraine»

№	Component	The weight of the factor	Influence on the subject of the insurance company	Direction of influence	The level of importance of the factor
1. Marketing					
1.1	Products (services) produced (provided) by the insurance company	3	3	+	+9
1.2	Market share	3	2	+	+6
1.3	Quality of products (services)	2	2	+	+4
1.4	The state of the sales system	2	2	+	+4
1.5	Advertising quality	2	3	+	+6
1.6	Availability of trademarks	1	2	+	+2
1.7	Product range	2	2	+	+4
2. Finance					
2.1	Insurance company assets	2	2	+	+4
2.2	Net profit	2	2	—	—4
2.3	Return on capital	3	2	—	—6
2.4	Working capital	3	2	—	—6
3. Staff					
3.1	Management staff	2	3	+	+6
3.2	Qualification of employees	2	2	+	+4
3.3	Personnel policy	3	2	—	-6
3.4	Using incentives to motivate performers	1	2	+	+2
3.5	Staff turnover	1	0	—	0
4. Research and development					
4.1	Research potential and its intensity	3	1	+	+3
<i>Total impact</i>					+32

	Opportunities	Threats
	1. Population (+9) 2. Innovative potential of the industry (+6) 3. Geographical location (+6) 4. The cost of work being implemented (+6) 5. People's attitude to work (+6)	1. Inflation rate (-9) 2. Changes in the structure of consumer consumption (—6) 3. The pace of technological change (—6) 4. Industry competitors that provide similar insurance services and sell them in the same market (—9)
Strengths		
1. Products (services) provided by the insurance company (+9) 2. Market share (+6) 3. Advertising quality (+6) 4. Management staff (+6)	<ul style="list-style-type: none"> conquest of new market segments and expansion of shares of existing markets, access to new markets through quality advertising; introduction of an effective management system to ensure innovative development. 	<ul style="list-style-type: none"> introduction of a loyal system of discounts and approval of positions in existing markets; change of the advertising campaign to expand the range of insurance services taking into account technological changes.
Weak sides		
1. Return on capital (—6) 2. Working capital (—6) 3. Personnel policy (—6)	<ul style="list-style-type: none"> providing a sufficient number of service personnel; the growth rate of assets exceeds the growth rate of sales of insurance products; unbalanced cash assets with current liabilities (coverage deficit); non-compliance with the solvency ratio. 	<ul style="list-style-type: none"> conducting advanced training courses to meet the new needs of consumers; the use of redistributed working capital to control technological change.

Figure 4. SWOT matrix for determining strategic directions of economic development of PJSC JSIC «INGO Ukraine»

Based on the analysis, we establish links between opportunities and threats to the environment and the strengths and weaknesses of the enterprise. To do this, fill in the SWOT matrix (Fig. 4).

Therefore, PJSC JSIC «INGO Ukraine» adheres to leadership positions, which requires appropriate measures that will help maintain a leading position in the market. In general, concluding the analysis, we can conclude that currently the insurance company PJSC JSIC «INGO Ukraine» is not a big threat from new competitors.

The use of SWOT-analysis is always appropriate when assessing the current state of economic security of the insurance company and helps to identify potential threats. When using SWOT analysis in the process of determining the level and threats to the economic security of the company, it should be remembered that the greatest threats arise when the negative development of the situation in the external environment is imposed on the weaknesses of the mechanism of economic security of the insurance

company. The most favorable conditions for ensuring the economic security of the company occur in the presence of favorable environmental factors and the strengths of the security mechanism itself.

As a result of the SWOT-analysis, structured information is created within a single SWOT-model. SWOT-analysis in all its modifications is the most convenient and reliable tool for strategic planning. This analysis allows the managers of the insurance company to choose the best way to develop it, avoid possible threats and risks, make the most of the available resources of the insurance company, which in turn will ensure the economic security of the insurer at a high level.

References

1. Arkhipov, A. Establishment and development of insurance supervision in Russia and Ukraine: retrospective review / A. Arkhipov, V. Trynchuk // Insurance Markets and Companies. — 2017. — № 8 (1). — P. 48—58.

2. Balabanova, L. V. SWOT-analysis — the basis for the formation of marketing strategies: Textbook / ed. by Balabanova L. V. — 2nd edition, corrected and supplemented — Kyiv: Knowledge, 2005. — 301 p.
3. Kaigorodova, G. Investment activity of insurers and the state economic growth / G. Kaigorodova, D. Alyakina, G. Pyrkova, A. Mustafina, V. Trynchuk // Montenegrin Journal of Economics. — 2018. — № 14(4). — P. 109—123.
4. Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine : order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine of 29.10.2013, N 1277. — Mode of access: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
5. Methods of calculating the level of economic security of Ukraine : order of the Ministry of Economy of Ukraine of March 2, 2007, № 60. — Mode of access: <http://uainfo.biz/legal/basejw/uaqmtipe/str2.htm>.
6. Official site of PJSC JSIC «INGO Ukraine». — Mode of access: <http://www.ingo.ua/>.
7. Raikovska, I. T. Critical review of modern methods of strategic analysis / I. T. Raikovska // Bulletin of ZhSTU. — 2012. — № 1 (59). — P. 172—178.
8. Saienko, M. H. Enterprise strategy: [textbook] / M. H. Saienko. — Ternopil : Economic Thought, 2006. — 390 p.
9. Rynek ubezpieczeń. Współczesne problemy: monograph / W. Sułkowska (red.). — Difin, Kraków, 2013.
10. Dylematy teorii i praktyki ubezpieczeń / W. Sułkowska & Strupczewski G. (red.). — Wydawnictwo Poltext, 2015.
11. Yepifanov, O. V. Financial security of enterprises and banking institutions : monograph / O. V. Yepifanov. — Mode of access: http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/Plastun_m_001.pdf.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА СТРАХОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ И ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

МИЦКЕВИЧ ГЕННАДИЙ АНТОНОВИЧ,
генеральный директор,
Белорусское республиканское унитарное предприятие
экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант»
(г. Минск, Беларусь)

Мировая практика доказывает, что поддержка и стимулирование экспорта является важной частью торговой политики большинства стран. В статье представлен международный опыт формирования систем государственной поддержки экспорта, раскрыты международные принципы и подходы кредитования экспортных операций и страхования экспортных рисков с поддержкой государства.

World practice shows that export support and promotion is an important part of the trade policies of most countries. The article analyzes international experience of the establishment of export credit support systems. It also reveals international principles and approaches to export financing and export risks insurance with state support.

В Европе страхование кредитных рисков существует и активно развивается более 180 лет. Первое теоретическое обоснование возможности кредитного страхования было сформулировано в 1839 г. итальянским ученым Сангинетти в «Эссе новой теории для применения систем страхования к убыткам, вызванным несостоятельностью коммерсанта»: «Большая часть банкротств происходит вследствие обстоятельств, не зависящих от воли предпринимателей, и при большом количестве случаев и возможностей их распределения по типам предприятий можно определить вероятность их банкротства».

В данной работе ученым была обоснована возможность применения статистических данных для оценки вероятности наступления страхового случая и определения размера страхового взноса, а также теоретически была доказана возможность применения страховых инструментов для защиты от кредитного риска на основе фундаментального принципа страхования — обеспечения множественности рисков и статистических исследований для вычисления ставки страховой премии.

Страхование кредитных рисков представляет собой систему защиты торговых операций и позволяет компаниям активно развивать продажи и выходить на новые зарубежные рынки. На макроэкономическом уровне эффективное применение кредитного страхования стимулирует экономический рост и обеспечивает финансовую стабильность.

Основными субъектами страховых отношений являются страховщик, страхователь и контрагент. При этом страховщиком может выступать как универсальная страховая компания, имеющая соответствующую лицензию, так и специализированная. Ход исторического развития рынка кредитного страхования привел к тому, что данный вид услуг преимущественно предоставляется специализированными страховщиками. Страхователями выступают компании, осуществляющие торговые операции, в том числе экспортно-импортные, на условиях отсрочки платежа и являющиеся кредитором по сделке. Контрагентом является сторона по торговой сделке, в пользу которой предоставлен коммерческий или экспортный кредит.

Объект страхования кредитных рисков — коммерческий или экспортный кредит, причем не покрываются кредитные риски, имеющие исключительно финансовый характер. В страховое покрытие включаются коммерческие и/или политические риски.

Коммерческие риски представляют собой риски, связанные с финансово-экономическим состоянием контрагента и выраженные в его неплатежеспособности и невозможности выполнения принятых денежных обязательств. Политические риски связаны с неблагоприятным изменением политической и макроэкономической ситуации в стране местонахождения контрагента, препятствующие выполнению принятых денежных обязательств (эмбарго на экспорт или им-

порт, вооруженные конфликты, гражданские волнения, террористические акты, дискриминационные действия властей, национализация, ограничения международных расчетов).

Страхование кредитных рисков как отдельная отрасль страховой деятельности сформировалось в середине XIX в. Впервые полис, покрывавший кредитные риски, был подписан англичанами — Британской компанией коммерческого страхования (British Commercial Insurance Company). В 1852 г. в Англии были организованы первые страховые компании, специализировавшиеся на кредитном страховании: Ассоциация взаимного страхования коммерческих кредитов (Commercial Credit Mutual Assurance Association) и Общество взаимной гарантии платежеспособности (Solvency Mutual Guarantee). Хотя страховое покрытие кредитных рисков предоставлялось и ранее в рамках других видов страхования, первой успешной специализированной компанией, предоставлявшей страховое покрытие для коммерческих кредитов, стала Американская компания по страхованию кредитов (American Credit Indemnity Company), основанная в 1893 г. в Балтиморе.

А в целом можно выделить несколько этапов развития страхования кредитных рисков:

- частная система страхования или страхование только внутренних кредитных рисков, т. е. страхование от рисков в торговых операциях, в которых продавец и покупатель являлись резидентами одной страны (до конца XIX в.);
- появление наряду с частными государственными систем финансирования и страхования экспорта как следствие усиления политической нестабильности в мире и актуальности страхования политических рисков в целях решения внутренних экономических проблем (1920-е гг.);
- разработка общих принципов и унификация условий проведения страхования экспортных кредитов с поддержкой государства.

Так, с 1930-х гг. наметились процессы унификации экспортного кредитования и страхования на основе создания международных организаций. В 1928 г. в Париже в целях обмена информацией о существующих условиях торговли, тенденциях развития в различных секторах экономики и сотрудничестве в сфере перестрахования была создана Международная ассоциация кредитного страхования — International Credit Insurance Association. В 1991 г. она была переименована в Международную ассоциацию страховщиков кредитов и гарантий — The International Credit Insurance and Surety Association.

Второй структурой, которая осуществляла на международном уровне унификацию принципов страхования экспортных кредитов с поддержкой государства, стал Международный союз страховщиков для регулирования кредитов, созданный в 1934 г. в Берне и переименованный в 1980-х гг. в Международный союз страховщиков кредитов и инвестиций

(Бернский союз). Это международная некоммерческая организация, оказывающая стратегическое содействие функционированию и развитию системы страхования и гарантирования экспортных рисков стран-участниц.

В 1946 г. Бернский союз возобновил свою работу по унификации условий финансирования и страхования экспортных кредитов с поддержкой государства. В него вошли основные государственные и крупные частные страховщики экспортных кредитов, занимающиеся данным видом страхования от имени государства. Однако документальное оформление ряда условий страхования в виде «Общих подходов Бернского союза» (Berne Union General Understanding) было осуществлено только в 1953 г.

Бернский союз в своей деятельности руководствуется целями выработки и применения на практике согласованных условий кредитования внешнеторговых операций, страхования экспортных рисков, обмена опытом по проведению страхования экспортных кредитов, сотрудничества по сострахованию и перестрахованию, урегулированию убытков и реализации права суброгации.

Сегодня Бернский союз объединяет более 80 экспортно-кредитных агентств (ЭКА), экспортно-импортных банков, мультинациональных корпораций из 73 стран мира.

Объем международной торговли, поддержанной участниками Бернского союза, составляет более 2,5 трлн долл. США, доля покрытия мирового экспорта — 13 %.

В 2019 г. объем набранной ответственности составил 2,83 трлн долл. США, из которых 2,72 трлн долл. США — прямая поддержка и 0,11 трлн долл. США — косвенная (внутренняя) поддержка экспортеров.

Таблица 1

Объем принятой ответственности в 2019 г. в разрезе направлений бизнеса

Направление бизнеса	Удельный вес, %	Объем ответственности, млн долл. США
Страхование краткосрочных сделок (ST)	64,4	1 753 203
Страхование средне- и долгосрочных сделок (MLT)	25,8	703 996
Страхование политических рисков (PRI)	6,5	176 999
Иная поддержка международной торговли (OCB)	3,3	89 413
<i>Итого</i>	100	2 723 611

Объем принятой ответственности в 2019 г. в отношении регионов мира, млн долл. США

Регион	ST	MLT	PRI	OCB	Итого
Европа	861 124	107 395	24 355	11 454	1 004 328
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	313 082	98 461	70 784	9 626	491 954
Северная Америка	221 405	86 005	4 374	6 773	318 602
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	128 069	78 409	33 878	9 921	250 278
Ближний Восток и Северная Африка	87 516	110 825	24 752	13 276	236 369
Южная Азия	50 281	44 274	18 992	3 654	117 202
Россия и СНГ	46 767	64 818	29 815	3 736	145 136
Страны Африки к югу от Сахары	35 116	107 711	26 835	3 532	173 195

В настоящее время детализированные условия, на которых ЭКА предоставляют поддержку для экспортных кредитов (прямые займы, субсидии процентных ставок или страхование кредитов для заимодавцев), определяются международными соглашениями под эгидой Организации экономического сотрудничества и развития — ОЭСР (Organization for Economic Cooperation and Development — OECD).

Основным документом ОЭСР, регулирующим вопросы экспортного кредитования и страхования кредитов, является Соглашение по официально поддерживаемым экспортным кредитам (Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits) или Консенсус ОЭСР (OECD Consensus) от 1978 г. Консенсус определяет стандарты кредитования и страхования для целей развития добросовестной конкуренции в мире, основанной на качестве экспортируемого товара (услуги), а не на условиях его реализации. Общие подходы по охране окружающей среды при осуществлении официальной поддержки экспортных кредитов ставят своей целью не допускать государственную поддержку экологически и социально опасных проектов.

Рекомендации Совета ОЭСР по борьбе с коррупцией при осуществлении официальной поддержки экспортных кредитов устанавливают основные принципы по противодействию взяточничеству при предоставлении экспортных кредитов, включая скрининг таких операций, проверку добросовестности вовлеченных сторон, оценку полученных результатов и принятие на ее основе соответствующего решения о предоставлении экспортной поддержки.

Принципы и методические указания стимулирования практик устойчивого кредитования при предоставлении экспортных кредитов с государственной поддержкой для стран с низким уровнем дохода определяют необходимость принятия ответственности за экономику страны покупателя и ее социальный прогресс.

Консенсус ОЭСР тесно связан с Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам ВТО. Соответствие практик поддержки экспорта Консенсусу явля-

ется зоной безопасности (safe haven), т. е. не рассматривается как экспортная субсидия, запрещенная Соглашением ВТО.

Суть экспортной поддержки в рамках Консенсуса сводится к тому, что правительства (и их ЭКА) в целях обеспечения высокого уровня занятости и развития национального производства принимают высокие риски, взимая низкие премии. При этом осуществление такой поддержки должно соответствовать принципу самокупаемости: фонд (резерв) для выплат должен формироваться из взносов, быть локализованным, при этом прибыльность деятельности не является целью.

Стоит отметить, что Консенсус является не актом ОЭСР, а лишь так называемым джентльменским соглашением. Это означает, что порядок постоянного контроля исполнения условий участниками, какие-либо санкции в отношении участников, нарушающих условия Консенсуса, не предусмотрены. Полагается, что уже само присоединение к Консенсусу демонстрирует заинтересованность в исполнении предусмотренных документом условий.

Статьей 5 Консенсуса определены возможные формы государственной поддержки экспортных операций:

- страхование или гарантирование экспортных операций (чистое покрытие);
- государственная финансовая поддержка:
 - прямое финансирование/рефинансирование;
 - поддержка процентной ставки.

Различные сочетания этих форм дают три возможные системы организации систем страхования и финансирования экспорта с поддержкой государства.

Прямое кредитование

Прямым кредитором выступает уполномоченный институт развития, созданный государством. Такой кредитор осуществляет финансирование по ставке CIRR (с соблюдением норм Консенсуса) за счет собственных средств. Кредитный риск может нести непосредственно прямой кредитор или отдельное ЭКА. В первом случае страховую премию экспортер уплачивает прямому кредитору вместе с процентной ставкой.

Данная система реализована в США (US Exim Bank), Канаде (EDC), Корее (KEXIM), Японии (JBIC).

Рефинансирование

Предоставление финансирования под ставку CIRR отделено от гарантирования ЭКА. Кредиты предоставляются коммерческими банками и рефинансируются провайдером CIRR — обычно государственный банк или банк развития. Кредитный риск несет ЭКА. Роль провайдера CIRR сводится к фондированию кредитов и аккумулирование их на своем балансе. Роль коммерческих банков организационная. Кроме того, банки несут часть риска по гарантии ЭКА в случае, когда процент покрытия ниже 100 %, и администрируют кредит на протяжении всего срока погашения, за что такие банки устанавливают соответствующие сборы и маржу.

Система реализована в Швеции (SEK), Норвегии (Export Credit Norway), Венгрии (EXIM). SEK рефинансирует коммерческие банки по ставке CIRR (от имени шведского правительства), банк выступает в качестве организатора, кредитный риск покрывается EKF (ЭКА Швеции).

Поддержка процентной ставки

Коммерческие банки предоставляют кредиты, отражают их на собственных балансах и заключают соглашение о компенсации расходов от предоставления экспортного кредита с провайдером CIRR. Провайдер и ЭКА — отдельные институты развития. В зависимости от процента покрытия коммерческий банк несет часть кредитного риска.

Данная система реализована в Италии (Simest), Корее (KEXIM).

Simest предлагает компенсацию процентной ставки, коммерческий банк выступает в качестве кредитора, кредитный риск покрывается SACE (ЭКА Италии).

Simest (Societa Italiana per le Imprese all'Estero) является традиционным CIRR-провайдером на основе поддержки процентной ставки: для каждого процентного периода рассчитывается разница между плавающей ставкой (Libor / Euribor плюс приемлемые надбавки) и фиксированным процентным доходом, оплаченным заемщиком банку (CIRR). Simest оплачивает разницу банку, если она положительна, либо обналичивает, если отрицательна.

В Германии действует ограниченная система финансирования по ставке CIRR:

1. Прямое кредитование осуществляется KfW Development Bank (Немецкий банк развития) для поставок в развивающиеся страны. Как правило, это инфраструктурные проекты с ограничением 85 млн евро на сделку.

2. Поддержка процентной ставки для Секторальной договоренности по судостроению. Фиксирование CIRR на дату заключения финансового контракта без каких-либо сборов за удержание CIRR, но с применением надбавок.

3. Покрытие Hermes (ЭКА Германии) по кредитному риску обязательно для обеих систем.

Положения Консенсуса ОЭСР применяются к поддержке экспортных кредитов с периодом кредитова-

ния не менее двух лет. Основные положения также регулируют:

- максимальные сроки погашения кредитов;
- максимальный период кредитования для каждой страновой группы — выделяют две категории стран;
- минимальный размер первоначального собственного участия покупателя на дату или до даты начала погашения кредита — минимум 15 %;
- дату начала погашения кредита — дата поставки, ввода в эксплуатацию;
- порядок погашения суммы основного долга — равными полугодовыми частями или иначе;
- минимальные процентные ставки — коммерчески ориентированные процентные ставки CIRR;
- порядок уплаты процентов — дигрессивный порядок;
- финансирование местных расходов в стране покупателя — максимум 30 % от стоимости экспортного контракта;
- минимальную ставку страховой премии (MPR).

Таким образом, необходимость участия государства в экспортном и кредитном страховании определяется наличием специфических рисков, которые не покрываются частным рынком. Страхование от политических рисков широко используется развитыми государствами как метод стимулирования проникновения частного капитала на внешние рынки, особенно на рынки развивающихся стран. Размеры страховых выплат по такому страхованию нередко превышают поступления страховых премий, что делает его убыточным. В связи с этим такое страхование осуществляется, как правило, ЭКА, что позволяет покрывать убытки от страховых операций за счет средств государственного бюджета. Таким образом, осуществляется косвенное субсидирование экспорта.

Международный опыт стимулирования экспорта и функционирования систем государственной поддержки свидетельствуют о том, что системы кредитования экспортных операций и страхования экспортных рисков могут строиться по двум принципиально разным схемам:

1) на этапе создания профильной организации правительство формирует ее уставный фонд в размере, обеспечивающем проведение запланированного объема страховых операций. Кроме того, в бюджете предусматриваются средства, привлекаемые в случае недостатка собственного капитала компании для выплаты страховых возмещений;

2) правительство уполномочивает частную страховую компанию на проведение страхования экспортных кредитов за счет и в пользу государства.

Первая схема используется преимущественно новыми агентствами, в то время как вторая исторически сложилась в тех странах Западной Европы, где функционируют крупные частные страховщики (Германия, Дания, Нидерланды).

При реализации второй схемы страховщик за коммиссионное вознаграждение выполняет лишь роль

посредника. Все страховые взносы перечисляются в бюджет и выплаты возмещения осуществляются из бюджета.

Но в обеих схемах опора на бюджет является общей характерной чертой деятельности ЭКА. Средства для гарантирования операций по страхованию экспортных кредитов вместе с расходами на другие инструменты стимулирования экспорта (например, компенсация процентных ставок) являются одним из главных элементов системы государственной поддержки экспорта во всех странах.

Помимо ЭКА в большинстве развитых стран (Великобритания, Германия, Франция, США, Швеция и т. д.) на рынке страхования экспортных кредитов работают частные страховщики. При этом доля мелких частных страховщиков в общем объеме страхования экспортных кредитов весьма незначительна. Абсолютное большинство частных страховщиков на рынке стран Европейского союза входит в одну из страховых групп Euler Hermes, Atradius либо Soface.

Присутствие и ЭКА, и частных страховщиков на рынке страхования экспортных кредитов обусловлено различием в основных целях их деятельности: для частных страховщиков главной целью является предоставление страховой защиты и в результате — получение прибыли, для ЭКА — оказание поддержки приоритетным отраслям национальных экономик, важным для развития государства.

Исходя из рекомендаций Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и ВТО, частные страховщики могут предоставлять страховое покрытие как по краткосрочным, так и долгосрочным, но исключительно коммерческим рискам, включая банкротство покупателя, отказ от принятия поставленной продукции, неоплату либо задержку оплаты реализованной продукции. Кроме того,

зачастую частные страховщики просто не в состоянии проводить страхование от политических рисков.

В Республике Беларусь сформирована и функционирует система страхования экспортных рисков, которая отвечает организации данного вида страхования, сложившейся в международной практике. Экспортным кредитным агентством, наделенным исключительным правом страхования экспортных рисков с поддержкой государства, является Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». В то же время другие страховщики могут проводить страхование коммерческих рисков при осуществлении внешнеторговых операций резидентами Республики Беларусь в рамках страхования финансовых рисков. Каждый из участников имеет свои преимущества, которые в совокупности создают условия для максимального охвата страхованием внешнеторговых сделок отечественных экспортеров.

Литература

1. Export Credit and Investment Insurance 2019 Industry Report OECD [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.berneunion.org/DataReports>. — Date of access: 14.12.2020.
2. Financing terms and conditions — OECD [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/arrangement-and-sector-understandings/financing-terms-and-conditions/>. — Date of access: 14.12.2020.
3. ARRANGEMENT ON OFFICIALLY SUPPORTED EXPORT CREDITS January 2020 [Electronic resource]. — Mode of access: [https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2020\)1](https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2020)1). — Date of access: 14.12.2020.

Уважаемые читатели!

Журнал «Новая экономика» издается в городе-герое Минске с 2004 г.

Редакция осуществляет свою деятельность на основании устава, а также выданного Министерством информации Республики Беларусь свидетельства о государственной регистрации средства массовой информации № 1206 от 8 февраля 2010 г.

Подписной индекс:
00155—для физических лиц,
001552—для юридических лиц.

Сайт журнала: <http://neweconomics.by>
Адрес нашего местонахождения в каталоге РИНЦ https://elibrary.ru/title_about.asp?id=33689
Адрес электронной почты для поступающих статей и переписки с авторами:
e-mail: new.economy.info@gmail.com

Юридический адрес издания:
220012, г. Минск, ул. Калинина, 7, офис 26-5

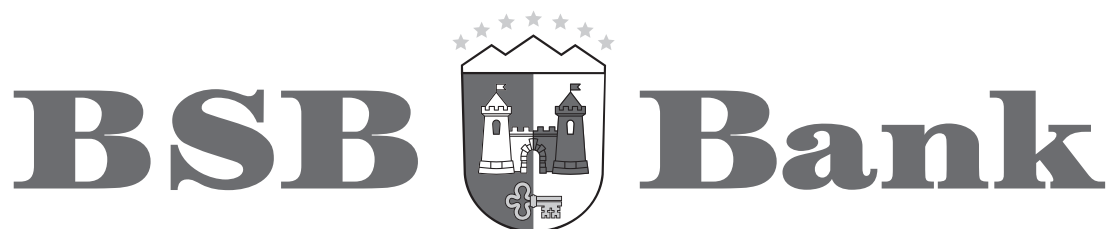
Расчетный счет редакции для добровольных взносов
от физических или юридических лиц:

В бел. руб.: р/с BY57UNBS30152188900000000933 в ЗАО «БСБ Банк»,
код UNBSBY2X, г. Минск, пр. Победителей, 23, корп. 4; УНП 807000069; ОКПО 37580914.

Партнер издания ГВТУП «Белспецвнештехника»



Партнер издания «БСБ Банк»



Партнер издания «БПС-Сбербанк»



БПС-СБЕРБАНК

Подписано в печать 27.01.2021.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 29,29. Уч.-изд. л. 28,82.
Тираж экз. Заказ

© «Новая экономика», 2021
Цена договорная