

— потребовать от поставщиков, производящих комплектующие для ОАО «ГАЗ» по документации ОАО «ГАЗ», поставить данную документацию на абонентное обслуживание у разработчика;

— определить ответственность за передачу КТД и других объектов интеллектуальной собственности ОАО «ГАЗ» сторонним предприятиям без заключения соответствующего лицензионного или иного возмездного договора;

— определить условия и порядок передачи КТД и иной интеллектуальной собственности «Торгово-закупочной компанией» (ТЗК) сторонним предприятиям для производства комплектующих и запчастей.

*Марина Владимировна МАЗАЕВА —
зав. кафедрой банковского
и страхового дела, к. э. н., доцент*

УДК 336.233.2

ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ: ВЛИЯНИЕ ВТОРИЧНОГО РЫНКА НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ

АННОТАЦИЯ. Отечественный перестраховочный рынок, специфический и развивающийся, является частью глобального перестраховочного бизнеса. На мировом рынке практически невозможно встретить «чистых» перестраховщиков, которые занимались бы только вторичной страховой защитой. Перестраховочный рынок России серьезно отличается от рынков Европы и США. Финансовая емкость российского рынка ограничена. Подавляющее количество предложений по вторичной защите в Россию поступают от нерезидентов из СНГ.

Specific and developing native reinsurance market is a part of the global reinsurance business. It is almost impossible to meet «pure» reinsurers on the global market, which would be engaged only in secondary insurance. Russian reinsurance market differs seriously from markets of Europe and USA. Financial capacity of Russian market is limited. Overwhelming quantity of offers concerning secondary insurance, come to Russia from non-residents from CIS (Commonwealth of Independent States).

Мировой перестраховочный рынок пережил кризис сентября 2001 г., проявившийся в росте цен на вторичную страховую защиту. Уже в 2003 г. начинает действовать обратная тенденция, характеризующая начало новой стадии рыночного цикла. Отечественная практика перестрахования проявилась в специфическом, демпинговом ценообразовании.

На уровень цен повлияло «смягчение» международного перестраховочного рынка. Крупнейшие компании в этот период путем дополнительных эмиссий осуществили увеличение уставных капиталов и одновременно произвели выплаты по крупным убыткам от стихийных бедствий. В этой ситуации для наполнения портфеля страховщики должны действовать агрессивно, привлекая новых клиентов. Следует признать, что демпинг ряда российских перестраховщиков является сознательным. Искусственно стимулируя рост премий, они активно предлагают общедоступные условия вторичной защиты. Снижение цен,

по мнению автора, возможно в пределах границы колебания, которая составляет около 10%. На практике же величина тарифов по аналогичным отечественным программам может иметь двукратное ценовое различие.

Описанная выше ситуация чревата последствиями для всех участников рынка. Прибегая к демпинговым продажам, перестраховщик не может формировать в нужном объеме технические резервы, что нарушает его устойчивость. Кроме всего прочего, в отсутствие резервов снижается инвестиционный потенциал перестраховщика. В перспективе это может привести к несвоевременной и неполной выплате возмещения. В какой-то мере перестраховочный ценовой демпинг оправдан при внедрении на новый рынок или его сегмент как элемент конкурентной борьбы. В дальнейшем обычно тарифы приводят к среднеотраслевому уровню или чуть выше для компенсации потерь периода активного демпинга.

Интересы перестрахователя затронуты не в меньшей степени и выражаются не только в выгоде от покупки по низкой цене. Эта экономия — краткосрочный выигрыш. Дешевый товар не может быть качественным. Очень высока вероятность будущего участия cedenta в предстоящих выплатах, доля которых окажется выше его финансовых возможностей.

В невыгодной ситуации окажется и страховой брокер, вынужденный размещать договоры по низким ценам, теряя часть комиссионного вознаграждения. По большому счету, остальные перестраховщики вынуждены реагировать на рыночную ситуацию, корректируя свои цены. В итоге затрагиваются финансовые интересы страхователя, являющегося потребителем дешевого и, как правило, некачественного товара (услуги).

В данной обстановке может показаться, что выход — в заимствовании зарубежного опыта. Но для отечественных перестраховщиков все не так однозначно. Перестраховочный рынок России серьезно отличается от рынков Европы и США. Финансовая емкость российского рынка ограничена. Подавляющее большинство предложений по вторичной защите в Россию поступает от нерезидентов из СНГ. По мнению экспертов, в ближайшие три года внутренний рынок будет насыщен, неизбежными станут поиск новых рынков и, как следствие, попытки выхода на международный уровень. В настоящий момент в России нет компаний, которые могли бы приблизиться к уровню мировых перестраховщиков. Проблем, требующих решения, несколько: ограниченность ресурсного потенциала, неразвитость технологий, недостаток квалифицированных кадров и опыта работы. Наличие перечисленных факторов формирует рейтинг на международном рынке, при достижении которого возможными становятся внешние контакты.

Российские перестраховщики придерживаются двух стратегий выхода на мировой рынок. Одна состоит в постепенном укреплении позиций в России и СНГ и приеме только тех зарубежных рисков, которые предполагают простоту оценки и низкую вероятность страховой выплаты. Этой консервативной стратегии придерживается, например, компания «Ренессанс Страхование». Другой стратегией — рискованной пользуются при работе с объектами, не нашедшими покрытия за рубежом по ряду причин. Такие риски принимают либо по низким тарифам, либо через малоизвестного брокера. Чаще всего такие риски передают из Юго-Восточной Азии и Океании, что нельзя расценивать как альтернативу европейскому и американскому рынку. Азиатско-тихоокеанские рынки являются малоизученными, имеют несовершенное законодательство, это сейсми-

чески неустойчивые территории. Но преодоление серьезных трудностей позволяет отечественным перестраховщикам заявить о себе, наладить контакты с международными брокерами, хотя риск финансовых потерь велик.

До сентября 2001 г. условия работы на перестраховочном рынке диктовались западными факультативными цессионерами. После трагедии западный рынок резко поднял ставки и ужесточил требования к андеррайтингу, что и привело к увеличению определенного спроса на российскую перестраховочную емкость, послужило толчком к наращиванию облигаторных защит отечественными компаниями. Сегодняшний демпинг российских перестраховщиков описан выше. Автор подчеркивает, что механизм актуарных расчетов, как сдерживающий фактор этого процесса, в России пока не работает. Чтобы снижение цен было экономически оправдано, требуется временная и территориальная раскладка ущерба. Хотя рынок и развивается, портфели рисков малы, и законы теории вероятности, на которых базируются актуарные расчеты, в должной мере не работают. С ростом портфелей и пополнением страховой статистики может оказаться, что критический уровень ставок уже преодолен. Необоснованное снижение тарифов сегодня неминуемо приведет к проблемам завтра. Следовательно, придется прибегать к экспертным оценкам и прогнозам, опираться на ставки мирового перестраховочного рынка, математические программы.

Качественные характеристики российского перестраховочного рынка представлены не только уровнем цен, но и показателями использования этого механизма в финансовых схемах различного предназначения. Результатом явился перевод в 2003 г. двадцатью компаниями за пределы России 20 млн долларов. Выплат по этим договорам не было. На протяжении нескольких последних лет ускоренный рост суммарного годового объема перестраховочной премии в стране происходил на фоне практически не меняющегося объема выплат по договорам перестрахования. Итоговый уровень убыточности составил около 8%.

Отечественный перестраховочный рынок, специфический и развивающийся, является частью глобального перестраховочного бизнеса. На мировом рынке практически невозможно встретить «чистых» перестраховщиков, которые занимались бы только вторичной страховой защитой. Даже компании, занимающие первые строчки рейтингов, как правило, представляют собой группы или холдинги, до 70% бизнеса которых составляет первичная страховая защита. Из десятки самых надежных мировых цессионеров только у Hannover Re доля перестраховочной премии в общем объеме сборов занимает 78%. Второе место у Munich Re — до 60%, по другим компаниям показатель значительно ниже.

Кроме прочего, цессия позволяет поддерживать на более высоком уровне долю инвестирования активов в доходные инструменты, чем рисковое страхование или даже долгосрочное страхование жизни. Исходя из этой возможности, компании не только формируют гигантские объемы собственных инвестиций, но и наполняют финансовый поток для материнских холдингов. Например, инвестиционные активы старейшего перестраховщика Munich Re почти в два раза превышают совокупные депозитные ресурсы российских банков.

Следует указать и на использование перестраховщиков в схемах уклонения от налогов, серых схемах вывоза капитала и нелегальных операциях с корпоративной собственностью. Даже крупные перестраховочные компании имеют десятки дочерних структур в классических оффшорных зонах. Например, у Swiss Re

восемь дочерних компаний на Бермудах, столько же на Барбадосе, еще девять на Каймановых островах. И названная компания не исключение, а правило, по которому у «золотой десятки» меняется только уровень «оффшоризации» и территориальная привязка. В какой-то мере участие цессионеров в вывозе капитала морально оправдано для стран, не имеющих правовых и экономических условий развития бизнеса, где нет эффективного мониторинга и грамотная практика корпоративного управления — редкость. Все вышеперечисленное является благоприятной почвой для роста теневых схем вывоза капитала.

Все перестраховочные группы обратили внимание на развивающиеся рынки. Приоритетной становится Восточная Европа. Экономический рост в этом регионе почти в два раза превышает уровень Евросоюза, что особенно привлекательно для инвесторов. Восемь новых стран — членов ЕС из Восточной Европы — с целью достижения социального уровня ставят перед собой амбициозные планы, что предположительно может привести к росту страховой премии. Эксперты указывают на особую привлекательность России с ее территорией и населением.

Стремительное взросление российского страхования заметнее всего проявилось в последнее время по отношению к брокеру. Брокер становится все более значимым участником рынка, особенно перестраховочного. Для больших компаний они экономят издержки, небольшие страховщики фактически передают им свою перестраховочную защиту в аутсорсинг. В перестраховании для брокера складывается особая ситуация. На этом рынке новичкам приходится доказывать свою профессиональную состоятельность, наработать связи, приобретать квалификацию и опыт. Для крупных российских страховщиков перестраховочный брокер — это прежде всего администратор факультативных и облигаторных программ. Его роль сводится к обслуживанию документооборота по цессии: оформление бордеро, счетов, помощь в урегулировании убытков. Кроме этого, перестрахователи благодаря посредничеству экономят на издержках, расширяют географию покрытия, диверсифицируют риски. Для небольших страховщиков роль перестраховочного брокера еще значимее. Как правило, такие компании не имеют в своем штате высококвалифицированных специалистов, поэтому в отношениях с ними посредники выступают в качестве консультантов по выбору формы перестрахования тех или иных договоров. Такой консалтинг построен на знании условий перестрахования, учете постоянных изменений, происходящих в уровне тарифов и перестраховочных емкостях. Знание этих факторов составляет главное конкурентное преимущество перестраховочного брокера для небольших страховщиков. Самостоятельный выход на ведущих перестраховщиков, конечно, возможен, но связан с серьезными финансовыми затратами и вряд ли оправдан.

Выход на перестраховочный рынок через брокера является традиционным общепринятым способом, альтернативу которому может составить лишь привлечение к презентации компании российского страховщика, готового поработать ради небольшого портфеля начинающего перестрахователя. Если для крупных страховщиков привлечение брокера позволяет снижать издержки обслуживания договора, то для небольших и региональных компаний имеет место фактический аутсорсинг перестраховочной деятельности. Российские перестрахователи часто сталкиваются с незнанием деловых обычаев будущего партнера, с необходимостью квалифицированного перевода специфических условий договоров, что автоматически повышает значение перестраховочного брокера.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сушенцев Я. Экономия в дуэте // Русский полис. 2005. № 4. С. 50.
2. Фадеева А., Поляков А. Театр демпинговых действий // Русский полис. 2005. № 3. С. 41.

*Светлана Васильевна ПАРАМОНОВА —
доцент Красноярского государственного
технического университета,
к. э. н.*

УДК 369.5

**ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:
К ВОПРОСУ О ЕДИНСТВЕ ФОРМЫ И СОДЕРЖАНИЯ**

АННОТАЦИЯ. В статье обсуждаются проблемы несоответствия доминирующих институтов современного российского пенсионного обеспечения природе (содержанию) пенсии в системе экономических отношений социально ориентированной экономики, к модели которой стремится Россия.

The author focuses upon several problems connected with the inconsistency of contemporary dominant institutions of pension provision to the nature and content of pension within the system of socially centered economy the model of which is one of the main targets of Russia.

Обсуждать, анализировать и доносить до массового сознания представления о сущности пенсии и социально ориентированной экономики чрезвычайно важно. Поскольку, если вникнуть в природу социально ориентированной экономики и истинное социально-экономическое содержание пенсии, то становятся вполне определенными цели и функции, конкретизируются задачи и принципы организации пенсионного обеспечения, четко обозначаются отношения собственности на пенсионные средства, а также ответственность и обязанности субъектов, управляющих этими средствами.

О серьезности проблем российской пенсионной системы и наличии дефектов в этом инструменте социальной политики можно судить по степени актуальности, которую приобрели в последнее время вопросы пенсионного обеспечения и вовлеченности российской общественности в их обсуждение, а также по широте разброса мнений относительно текущего состояния и перспектив функционирования системы [1; 38].

Думается, многие проблемы российской пенсионной системы связаны с нарушением основополагающих принципов организации социальной защиты в социально ориентированной экономике, к модели которой стремится российское государство. Основным требованием к пенсионному обеспечению и всем его институтам, обеспечивающим действенность пенсионной системы в социально ориентированной экономике, является реализация принципа ее интегрированности в общую систему социальной защиты населения, учитывающую исторические и культурные традиции и адекватную господствующему общественному укладу. Другими словами, доминирующие в обществе представления о природе пенсии и целях пенсионного обеспечения находят свое воплощение в