

Жук И. Н.

*кандидат экономических наук, зав. кафедрой,
Российский государственный
торгово-экономического университет (РГТЭУ)*

Роль региональных страховых компаний в развитии экономики региона

Ключевые слова: *региональная экономика, малые предприятия, региональные кластеры, конкурентные преимущества, региональный страховой рынок.*

Аннотация. *В работе предлагается анализ роли, места и преимуществ региональных страховых компаний в качестве участников кластерного развития региональной экономики.*

Keywords: *regional economy, small enterprises, regional кластеры, competitive advantages, the regional insurance market.*

The summary. *In work the analysis of a role, a place and advantages of the regional insurance companies as participants кластерного developments of regional economy is offered.*

В Аналитической записке, подготовленной аудитором Счетной палаты РФ Николаем Табачковым, по мнению автора записки, «изменения на страховом рынке преимущественно направлены на поглощение небольших региональных компаний и создание на их основе филиалов или представительств крупных страховщиков»¹. Такая монополизация делает ненужной конкуренцию за потребителя путем совершенствования качества предоставляемой страховой защиты. Конкуренция выражается в борьбе за перераспределение портфелей, что предполагает борьбу не за клиента, а за «агентов с портфелем», и, что греха таить, за пресловутый «административный ресурс», то есть средства административного побуждения (или принуждения) к страхованию. Специфическим свойством большинства отечественных страховщиков, определяющим основы их рыночного поведения, является их зависимость не просто от платежеспособности страхователей, а от состояния платежеспособности и лояльности одного или нескольких ключевых клиентов. Это, естественно, еще более обостряет проблему ус-

¹ Табачков Н. Аналитическая записка «Анализ выполнения основных функций Федеральной службой страхового надзора в целях повышения надежности функционирования страхового рынка»//Бюллетень Счетной палаты. № 8 (116), 2007.

тойчивости и динамики развития страховщиков, ее детерминированности доходами клиентов, особенно в условиях кризиса. Такое положение будет продолжаться до тех пор, пока не будет сформирована модель рынка, соответствующая ключевой роли страхователей². Задача страховщиков — обеспечить эффективную реализацию интересов страхователей при условии их оптимального сочетания с интересами поставщиков страховых и перестраховочных услуг.

В условиях практической идентичности страховых продуктов, не ориентированных на конкретных потребителей и создаваемых почти повсеместно вне учета реальных страховых потребностей, истинными «потребителями услуг» страховых организаций являются страховые посредники, а инструментом конкуренции за этого «потребителя» — агентское вознаграждение³. Страхователь часто даже не знает, в какой именно страховой организации он застрахован, но хорошо знаком со своим агентом, который переводит его из одной страховой компании в другую, в зависимости от того, где предложения для агента лучше.

Формы российского страхового бизнеса и страхового рынка не соответствуют самой сущности рыночных отношений и современного страхования как инструмента управления рисками страхователей, а не механизма реализации фискальных потребностей страховщиков. В этом корень большинства проблем отечественных страховщиков. Это — причина неадекватности и практически гарантированной неэффективности и бесперспективности программ, концепций и стратегий, предлагаемых в качестве концептуальных основ развития рынка. Рост конкурентоспособности страховых компаний в России сдерживается рядом факторов: российские страховщики в качестве источника повышения конкурентоспособности рассматривают максимизацию прибыли (эта цель озвучена в формулировках стратегических целей компаний), в то время как движущей силой постиндустриальной эпохи признан интеллект, а источником конкурентоспособности становится добавленная стоимость⁴; нематериальные активы не рассматриваются собственниками как источник

² Котлобовский И. Б., Лайков А. Ю., Рыбаков С. И., Третьяков К. И. К вопросу о стратегии развития отечественного страхования // Страховое дело. 2007. № 6–7.

³ Лайков А. Ю. Конвергенция на рынке финансовых услуг и современные требования к качеству страховой подготовки специалистов, Библиотека RIFAMS http://www.rifams.ru/biblioteka/convergencia_prn.htm

⁴ Капустина Л. М. К вопросу о понятии типологии региональных кластеров / Капустина Л. М., Меньшенина И. Г. // Голиковские чтения: сб. науч. тр. 2008. № 3. С. 38–48.

повышения степени конкурентоспособности, в то время как возможность повышения конкурентоспособности за счет материальных активов в постиндустриальном обществе исчерпывается.

Страховой рынок имеет перспективы развития при условии появления и роста круга экономических субъектов, для которых потребность в страховании станет первоочередной. А это означает наличие массы носителей имущественных интересов, кровно заинтересованных в их защите. При этом страхование должно быть ими признано лучшим способом такой защиты и уровень их платежеспособности должен соответствовать цене этой защиты. Такое положение дел, безусловно, связано с общим экономическим ростом страны. Сегмент страхователей, для которого страховая защита представляется чрезвычайно востребованной, но гарантировать которую не желают крупные страховые компании – это, безусловно, региональные малые и средние предприятия различных отраслей, предприятия обрабатывающей промышленности, не являющиеся предметом внимания в силу ориентации экономики на экспорт сырья.

Во-первых, региональные страховые компании имеют явные преимущества в тех видах страхования, где страховая сумма по одному договору невелика, а сумма выплат по портфелю достаточно предсказуема (т.е. характеризуется сравнительно небольшим коэффициентом вариации). Как правило, это сфера личного страхования и мелкое имущественное страхование:

- страхование жизни;
- медицинское страхование;
- страхование от несчастных случаев и болезней;
- страхование имущества физических лиц и малого бизнеса;
- страхование мелких рисков гражданской ответственности.

Эти виды страхования, как правило, не порождают особо крупных выплат, но при этом требуют внимательного отношения к клиентам, оперативного и качественного обслуживания, что способны обеспечить именно региональные компании.

Во-вторых, региональные страховые компании, обладающие небольшим собственным капиталом, но принимающие на себя *большое* число *некрупных* рисков, вполне устойчивы в финансовом отношении. Как известно, для обеспечения гарантии достаточности страховых фондов для произведения страховых выплат, расчеты нетто ставки страховых тарифов производятся с учетом вероятности такой гарантии и предполагаемого количества заключаемых договоров.

Во-третьих, наблюдается зависимость соотношения собственных средств компании и суммы собираемых премий, определяющая уровень

риска (вероятность) утраты финансовой устойчивости и банкротства компании даже в случае, если количество заключенных договоров и собранных премий будет соответствовать запланированным параметрам⁵.

Как видно из рис. 1, если приемлемым риском банкротства компании считать 1%, то допустимая вероятность утраты финансовой устойчивости соответственно будет равна 99% в том случае, когда соотношение уставного капитала и суммы собранных нетто-премий составит величину $K/S=0,2$. Следовательно, если уставной капитал региональной страховой компании составляет 30 млн. руб., в страховой тариф закладывалась гарантия безопасности 95%, а доля нагрузки в страховой брутто-премии равна 30%, то страховая компания сможет заключать

договоры страхования на сумму до $\frac{30}{0,2 \times (1 - 0,3)} = 214 \text{ млн.}$ с вероятностью банкротства всего 1%.

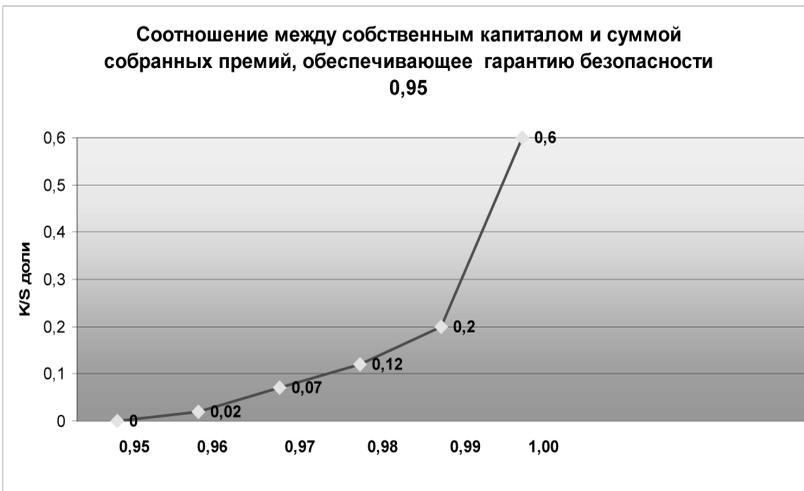


Рис. 1. Уровень соотношения собственного капитала и собранных премий, обеспечивающий гарантию от банкротства на уровне 95%

Если принять, что страховой тариф рассчитан с учетом реального объема выбранного сегмента рынка и является конкурентоспособным на этом сегменте, то сбор указанного объема премий обеспечит высокую вероятность устойчивости компании. При этом мы опускаем из рассмотрения проблему, касающуюся верного расчета страхового тари-

⁵ Федорова Т. А. Страхование: Учебник, 3-е Изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2008.

фа и его конкурентоспособность, определяемую числом предполагаемых к заключению договоров на целевом сегменте рынка.

Таким образом, главной задачей региональной компании следует считать не задачу увеличения собственного капитала, а необходимость заключения такого числа небольших договоров, которые обеспечат необходимый объем страховых премий.

- Именно региональные страховые организации способны сыграть особую роль в реализации стратегии кластерного развития экономики регионов. Согласно теории Майкла Портера, кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга⁶. Сформированный «кластер» действует как сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики государства кластеры исполняют роль **точек роста внутреннего рынка**.

Следует иметь в виду и роль малого бизнеса в развитии региональных кластеров. Анализ, проведенный UNIDO в отношении наиболее известных кластеров в развивающемся мире, позволил сделать следующие выводы⁷:

1. Решающую роль в становлении кластеров играет крупный бизнес и региональные власти.
2. Поддержка групп предприятий (кластеров) со стороны государства эффективнее поддержки отдельных предприятий.
3. Все кластеры инновационно активны, хотя эта активность часто имеет разную природу (восхождение по цепочке добавленной стоимости, применение новых технологий, создание новых продуктов или использование новых способов производства).
4. Объединение малых фирм в кластеры позволяет им достигать конкурентоспособности не за счет дешевизны труда.
5. Малые фирмы из кластеров лучше преодолевают технологические проблемы и имеют более широкие связи с поставщиками и покупателями⁸.

⁶ Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./Под ред. и с предисловием Щетинина В. Д. М.: Междуна. отношения, 1993.

⁷ Research and Statistics// www.unido.org

⁸ Региональные перспективы развития технопарков//Макроэкономические исследования. Эксперт-РА// <http://www.raexpert.ru/researches/technopark>

Малые предприятия, объединенные в кластер, прежде всего, являются особым субъектом рынка. В данном случае субъектом рынка выступают не просто малое предприятие, но, прежде всего, их кластер. Следовательно, оценка результативности функционирования этого субъекта рынка может даваться, как с позиции успешности функционирования кластера, так и с позиции входящего в него отдельного малого предприятия. Результативность функционирования кластера можно оценивать и со стороны последствий для экономики государства. Прежде всего, успешное функционирование кластера является гарантией сохранения рабочих мест людям, работающим в малом бизнесе. А это означает, что имеет место сохранение налоговой базы. Кроме того, это предполагает сокращение выплат по безработице. Поэтому власти должны проявлять заботу о малом бизнесе и зачастую становятся инициаторами создания и поддержания кластера предприятий. Также они справедливо полагают, что кластеры представляют собой движущую силу для увеличения экспорта и привлечения иностранных инвестиций. С точки зрения национальной экономики, результативность функционирования предприятий малого бизнеса в кластере может оцениваться количеством созданных рабочих мест. Этот показатель свидетельствует и об увеличении среднего класса, который считается опорой всякой демократии⁹. Кроме того, появление новых рабочих мест, означает отсутствие необходимости выплачивать пособия по безработице, т.е. сокращает сумму выплат из государственного бюджета. Управление конкурентоспособностью региона направлено на увеличение эффективности использования имеющихся ресурсов в целях обеспечения устойчивого развития региона и повышения благосостояния граждан, а также минимизации рисков¹⁰. Обеспечить защиту малого регионального бизнеса наилучшим образом может обеспечить именно региональная страховая компания, а не филиал федерального страховщика¹¹.

В условиях монополизации страхового рынка крупные страховые гиганты не заинтересованы в приобретении страхового портфеля из многих небольших договоров с высоким уровнем их индивидуализации. Индиви-

⁹ «Настало время сознаться, что даже в маленьких, часто весьма скромных по размеру предприятиях, преследующих как будто только личные выгоды, создается мощная Великая Россия» (В. Н. Коковцов, премьер-министр Российской Империи).

¹⁰ Галиуллина Г. С., Белькова Л. А. Кластер как инструмент управления конкурентоспособностью регионов Российской Федерации // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 3 (141). Экономика. Вып. 19. С. 35–40.

¹¹ Панин С. «Борис Йордан: «Региональным страховщикам пора готовить бизнес к продаже» // ЛегПромБизнес» 3 (142) от 10 сентября 2007.

дуальный подход повышает издержки центра на адекватный андеррайтинг и сопровождение страховых договоров. Это означает, что филиалы работают по принципу агентств, продавая страховые услуги центральной компании, и не имеют возможности обеспечивать их конкурентоспособность с учетом потребностей региона. Отсюда следует, что конкуренция в регионах за потребителя не ведется и вестись не может, поскольку предлагаемые страховые продукты и соответствующие им услуги не учитывают потребностей регионального рынка. Только на поле конкурентной борьбы совершенствуется способность производителей наилучшим образом соответствовать запросам потребителей их продукции.

В условиях вхождения региональных страховщиков в региональных кластерах будет иметь место взаимовыгодное взаимодействие, при котором, являясь необходимыми участниками деятельности друг-друга, малый бизнес и региональная страховая компания, будут содействовать взаимному росту конкурентоспособности и обеспечивать рост конкурентоспособности региона. То есть в явной форме в этом случае будет наблюдаться синергетический эффект кластеризации, означающий наличие эффекта совместного сотрудничества гораздо больший, чем суммарный эффект деятельности каждого его участника. Схематично этот процесс представлен на рис.2.

Причины, препятствующие росту конкурентоспособности страхового бизнеса в России, следующие:

1. Отсутствие спроса на страховые услуги в связи с низким уровнем страховых стоимостей в связи с изношенностью основных фондов предприятий.

2. Низкий спрос на страхование со стороны домашних хозяйств и граждан в связи с низким уровнем доходов населения.

3. Монополизированность страхового рынка, что означает отсутствие интереса к страхованию с низким уровнем страховых премий у страховых организаций.

4. Отсутствие стратегической нацеленности на удовлетворение потребностей страхователя, порождающее:

- нацеленность на вменяемость приобретения страховой защиты;
- борьба за агентские портфели путем удовлетворения интересов агентов путем завышения уровня агентского вознаграждения;
- отсутствие навыков создания широкого спектра разнообразных страховых продуктов для узких сегментов рынка.

Как видно из рис.2, включение в кластер регионального страховщика позволяет решить основные проблемы низкой конкурентоспособности российского страхования.

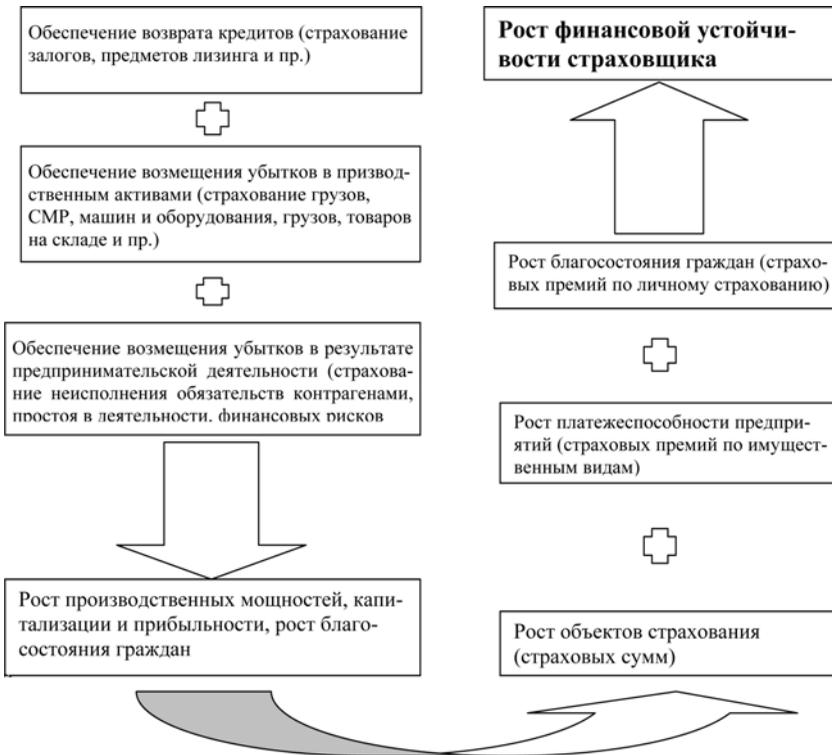


Рис. 2. Взаимовлияние малых и средних предприятий, входящих в региональный кластер, со страховой компанией

Поскольку именно в связи с низкой платежеспособностью потребителей страхования основным источником спроса на него является потребность в кредитовании, то это означает необходимость страхования предметов залога.

Региональный страховщик, связанный с местными банками и администрацией, способен быть гарантом такого страхования, в связи с тем, что величина залогов и выдаваемый под него кредит вполне соответствует его возможностям.

Далее, увеличение стоимости производственных мощностей предприятий означает рост стоимости имущественных интересов предприятий при страховой защите, увеличение спроса на страхование, рост поступлений страховых премий. Следовательно, рост производственных мощностей предприятий кластера имеет следствием рост страхо-

вых резервов региональной страховой компании, и, далее — не только повышение ее финансовой устойчивости, но и увеличение инвестиционного потенциала. Последнее повышает значение регионального страхования как источника инвестиций в экономику региона. Эти инвестиции позволят возобновить процесс взаимного положительного влияния участников кластера на следующем уровне.

Кроме того, рост регионального производства повышает благосостояние граждан, давая рабочие места и обеспечивая их достойную оплату. Это обстоятельство обеспечивает возможности домашних хозяйств по приобретению страховой защиты своего имущества и жизни.

Как следует из приведенной последовательности — необходима первоначальная поддержка малого бизнеса от лица региональной власти в виде соответствующих гарантий и поручительств для малого бизнеса и институциональной поддержки регионального страхования. При этом поддержка властью регионального страхования обеспечивает особую престижность бренда регионального страховщика. Роль региональной власти в обеспечении престижности бренда региональной компании обеспечит быструю пополняемость ее страхового портфеля, его сбалансированность и надежность. Все это сделает реальными принятые страховые обязательства, повысит конкурентоспособность региональной страховой компании и ее услуг. Региональный бизнес, имеющий надежные страховые гарантии, будет развиваться эффективнее и, в свою очередь, повысит конкурентоспособность региона, реализуя те преимущества с точки зрения обеспечения занятости, налоговых поступлений и пр., о которых говорилось выше. В соответствии с исследованием Эксперт-Ра, «можно утверждать, что поддержка со стороны региональных структур могла бы способствовать консолидации местного бизнеса в сетевую организацию. По мере же повышения уровня взаимного доверия участников будущего кластера начинается постепенный переход к более рискованным проектам»¹².

В настоящее время подход к региональному развитию, основанный на кластерах, активно входит в практику России. В документах Правительства РФ территориальные кластеры определяются как объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, расположенных территориально близко (хотя и необязательно в пределах одного субъекта РФ) и функци-

¹² Региональные перспективы развития технопарков//Макроэкономические исследования. Эксперт-РА// <http://www.raexpert.ru/researches/technopark>

онально связанных между собой. Поскольку кластер – не простая сумма технологических звеньев, он обладает синергетическим эффектом. В качестве примеров потенциальных российских кластеров можно привести авиакосмические кластеры в Москве и Самаре, информационно-телекоммуникационный кластер в Москве, пищевые кластеры в Москве, Санкт-Петербурге и Белгородской области, судостроительный кластер в Санкт-Петербурге и т. п.¹³

В соответствии с Концепцией кластерного развития в РФ, принятой Минэкономразвития в 2008 г., в качестве участников кластера рассматриваются в том числе организации, обслуживающие предприятия-производителей ключевых товаров/услуг кластера¹⁴. Именно в среде этих организаций присутствует страховой бизнес, играя роль участника инфраструктуры кластера.

Следует отметить, что практически во всех регионах, проводящих политику кластеризации экономики, признают необходимость включения в инфраструктуру региональных кластеров страховые организации. Однако при этом иногда вообще не рассматривается вопрос происхождения участвующих в кластеризации региональной экономики страховых организаций, либо указывается, что таковыми являются филиалы федеральных страховщиков¹⁵.

С такой позицией никак нельзя согласиться. Во-первых, филиалы региональных страховщиков не имеют связи с субъектами экономики региона, во-вторых, они лишены права на проведение собственной маркетинговой политики, на разработку региональных страховых продуктов, в-третьих, инновационный подход к организации бизнеса для филиалов в принципе неприемлем в связи с подчиненным положением и отсутствием права на индивидуальный риск. Вышесказанное является доказательством неэффективности использования филиалов федеральных компаний в качестве элементов инфраструктуры при кластерном развитии региона.

¹³ В том числе: Инновационно-технологический кластер машиностроения и металлообработки (ИТК) Санкт-Петербурга, Алтайский биофармацевтический кластер (НП «АБФК», «льняного кластера» (Вологодская область), Еще в одном вологодском кластере – «лесном» – активно участвуют иностранные инвесторы. биотехнологический кластер в Обнинске, Красноярский «солнечный кластер»: кремниевое производство полного цикла – от разработки месторождений до выпуска солнечных батарей. (Сайт Министерства регионального развития Российской Федерации. <http://www.minregion.ru>)

¹⁴ О концепции кластерной политики в России//Эксперт Урала, №14 (323), 7.04 2008.

¹⁵ Транспортно-логистический кластер в Самарской области//Федеральный портал PROTOWN.RU <http://www.protown.ru/russia/obl>

Еще одним доказательством необходимости поддержки регионального страхования является последствия для российского страхования вхождением России в ВТО. Иностранные страховщики и их филиалы будут заинтересованы в захвате рынка страхования крупного бизнеса. За этот сегмент рынка с ними вступят в конкуренцию федеральные страховщики. Сегменты региональных рисков не привлекут особого внимания иностранцев. Жестокая ценовая конкуренция здесь не возникнет, а конкуренция качества и клиентоориентированности региональных страховщиков позволит совершенствовать страховые услуги и будет способствовать развитию российского страхования.