

*Шерстюк А. Е., аспирант кафедры «Финансовые рынки», РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Москва, aspir@sherstyuk.pw*

Взаимное страхование как инструмент развития конкуренции на рынке страхования строительно-монтажных рисков (на примере сегмента страхования рисков транспортного инфраструктурного строительства)

Статья посвящена исследованию состояния конкуренции на российском рынке страхования строительно-монтажных рисков. В странах с развитой рыночной экономикой конкуренция существует не только между коммерческими страховыми организациями, но и между коммерческими и взаимными, действующими на указанном рынке. В статье исследуются возможности развития конкуренции на российском рынке страхования строительно-монтажных рисков, связанные с появлением специализированных взаимных страховых организаций.

Ключевые слова: страхование, взаимное страхование, страхование строительно-монтажных рисков, транспортное инфраструктурное строительство, строительство, конкуренция.

Введение

В строительной сфере, являющейся одной из наиболее капиталоемких отраслей хозяйственной деятельности, большое значение всегда придавалось мероприятиям, направленным на оптимизацию различных рисков, представляющих собой значительные суммы потенциального ущерба.

Перечислить все риски, возникающие в процессе реализации строительного проекта, достаточно сложно. Строительное предприятие в ходе своей деятельности сталкивается с рисками причинения вреда жизни и здоровью людей, предпринимательскими, финансовыми, коммерческими, инновационными, инвестиционными, экологическими рисками.

Основной объем рисков строительного проекта приходится на строительно-мон-

тажные риски, которые сопровождают все этапы реализации строительного проекта: предпроектный этап, проектный этап, строительство, эксплуатационный этап (период уведомления о дефектах).

Строительно-монтажные риски — это обобщенное наименование, охватывающее широкий спектр рисков, связанных с выполнением строительно-монтажных работ. В узком смысле, с точки зрения строительного предпринимателя, строительно-монтажные риски включают в себя технические риски основного производства строительной организации. Среди них называются риски случайной гибели или повреждения объекта строительства (монтажа), составляющего предмет договора строительного подряда на новое строительство, капитальный ремонт, реконструкцию, расширение, техническое перевооружение и монтаж (включая пусконаладочные работы). В широком

смысле кроме технических рисков в данное понятие включаются риски возникновения ответственности строительных организаций за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу третьих лиц при проведении строительно-монтажных работ; риски, связанные с некачественным исполнением строительного контракта.

Страхование строительно-монтажных рисков

Страхование строительно-монтажных рисков — это сложный комплексный вид страхования, включающий имущественное страхование (страхование строящихся объектов от повреждений, которые могут возникнуть в процессе строительно-монтажных работ, а также техники, строительных материалов и временных зданий на строительной площадке) и страхование ответственности при выполнении строительно-монтажных работ.

Страхование строительно-монтажных рисков относится к группе страхования технических рисков.

В Российской Федерации страхование технических рисков ведет свою историю с начала 70-х гг. XX в. и до настоящего времени развивалось под влиянием одной из наиболее влиятельных в мире страховых школ — Мюнхенского перестраховочного общества (Munich Reinsurance Company) [Рыжкин, 2008]. Несмотря на то, что в основу страхования технических рисков была положена зарубежная практика, виды полисов страхования, по которым работали отечественные страховщики, отличались от западных аналогов.

Этапы развития рынка страхования строительно-монтажных рисков на территории России после 1917 г. можно охарактеризовать следующим образом:

1-й этап: 70-е г. XX в. — 1995 г. — получение первых знаний о страховании технических рисков в СССР. На рынке страхования строительно-монтажных рисков в СССР присутствовала одна страховая компания

«Ингосстрах», которая являлась монополистом и страховала риски строительных работ, осуществляемых в рамках контрактов советских организаций с зарубежными партнерами. Страхование строительных проектов, реализуемых без участия зарубежных организаций, не производилось, так как возмещение ущерба в строительстве реализовывалось за счет средств заказчика, путем включения в смету затрат на непредвиденные расходы;

2-й этап: 1995–2003 гг. — появление первых отечественных акционерных страховых обществ, специализирующихся на страховании строительно-монтажных рисков. В данный период были приняты первые законодательные и методические нововведения в области страхования строительно-монтажных рисков, которые благоприятно влияли на страховую защиту от рисков, возникающих при осуществлении строительной деятельности. В себестоимость строительной продукции разрешалось включать расходы на страхование в размере не более 2% стоимости реализуемой продукции, а с 2002 г. — всей суммы затрат на страхование;

3-й этап: 2004–2014 гг. — применялась практика включения затрат на страхование в себестоимость строительной продукции. Такая практика благоприятно сказывалась на распространении страхования строительно-монтажных рисков. Почти все строительные проекты, реализуемые за счет средств государственного бюджета, были охвачены страхованием. Страхование строительно-монтажных рисков реализовывалось и реализуется в добровольной форме страхования, однако в стране отсутствует единая методика и подход;

4-й этап: 2014 г. — по настоящее время — Минстроем России отменена практика включения затрат на страхование строительно-монтажных рисков в сводные сметные расчеты. По данной причине происходит отказ заказчиков и подрядчиков от страхования или выбор минимального страхового

покрытия. Причина этого — нежелание строительных организаций осуществлять страхование за счет собственных средств. Другой причиной является то, что страхование реализуется в добровольной форме и не всегда включается в строительный контракт в качестве обязательного условия.

Состояние рынка страхования строительного-монтажных рисков

Страховой рынок Российской Федерации в настоящее время продолжает претерпевать существенные изменения. С каждым годом уменьшается численность конкурирующих страховых организаций и увеличивается их доля на рынке (удельный вес). Прослеживается тенденция к ограничению конкуренции, обусловленная процессом создания крупных универсальных страховых организаций — лидеров рынка.

Так, согласно данным Центрального Банка РФ к концу 2017 г. на страховом рынке действовало 237 страховых организаций. Их количество за последние 11 лет сократилось на 675 организаций, что составляет 74% (рис. 1).

Сокращение числа страховых организаций являлось следствием следующих факторов:

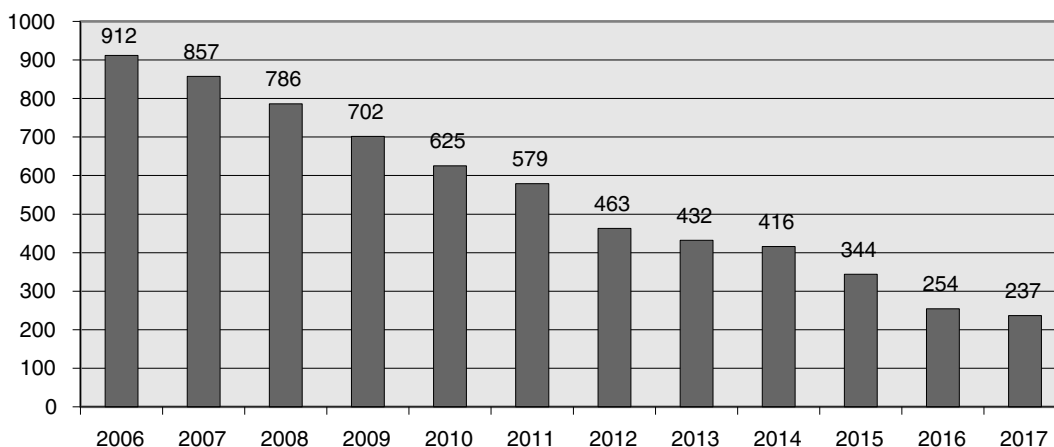
1) отзыв значительного числа лицензий в связи с ужесточением правил осуществления страховой деятельности, вводимых органами страхового регулирования и страхового надзора;

2) стойкое превышение числа отзыванных лицензий над числом выданных;

3) концентрация капиталов на рынке, а именно процессы слияний и поглощений, а также объединение многих страховых организаций в страховые группы;

4) комплексная борьба с «псевдостраховыми схемами» [Туленты, 2008], операциями, цель которых — не защита от рисков, а оптимизация налогообложения, вывод финансовых средств из компаний и присвоение бюджетных средств.

Страховой рынок оценивается аналитиками как склонный к концентрации, что обусловлено действием вышеуказанных факторов. Кроме того, прогнозируется дальнейшее сокращение количества страховых организаций, что в долгосрочной перспективе может привести к сохранению на рынке



Источник: составлено автором на основании данных Центрального банка РФ.

Рис. 1. Количество страховых организаций в Российской Федерации (по годам)

Fig. 1. The amount of insurance organizations in Russia (by year)

только нескольких десятков крупных федеральных страховщиков.

По мнению органов страхового регулирования и страхового надзора, подобная тенденция положительна [Обзор ключевых показателей..., 2017]: сокращение количества страховых организаций может позволить проводить более тщательный мониторинг и проверку страховых организаций. Тот факт, что таким образом несколько крупных страховых организаций могут получить монопольную власть, у контролирующих органов не вызывает опасений.

На основе данных о количестве функционирующих страховых организаций и объеме собранных премий (табл. 1) проанализируем уровень концентрации рынка страхования строительно-монтажных рисков.

Для данной цели применяется набор различных индикаторов. Несмотря на то, что существующие индикаторы в основном направлены на оценку товарного рынка, это не мешает применять некоторые из них для оценки страхового рынка.

Одним из наиболее часто применяемых индикаторов является коэффициент рыночной концентрации (CR) [Рубин, 2003], который отличается простотой расчета и позволяет оценить процентную долю крупнейших страховых организаций в общем объеме анализируемого рынка. Он измеряется как сумма рыночных долей крупнейших страховых организаций, действующих на рынке:

$$CR_n = \sum_{i=1}^n Y_i, \quad (SEQ \hat{O} \hat{I} \hat{O} \hat{E} \hat{A} \setminus * ARABIC1)$$

Таблица 1. Страховые организации — лидеры по сбору премий по страхованию строительно-монтажных рисков, 1 полугодие 2017 г.

Table 1. The leaders of the insurance premiums' fundraising among insurance organizations in the insurance of engineering risks (1 semester of 2017)

Наименование страховой организации / группы организаций	Премия, тыс. руб.	Доля рынка страховой организации, %	Место организации в страховании строительно-монтажных рисков	Место организации в списке лидирующих страховых организаций России
Страховая группа «СОГАЗ»	11 892 351	79,20	1	2
Страховая группа «АльфаСтрахование»	749 622	4,99	2	4
ООО «Британский Страховой Дом»	367 513	2,31	3	48
СПАО «РЕСО-Гарантия»	324 131	2,16	4	5
САО «ВСК»	280 138	1,86	5	8
Группа «ИНГО»	258 604	1,72	6	3
Росгосстрах и Капитал	238 621	1,59	7	1
ВТБ Страхование	132 036	0,88	8	7
ПАО САК «ЭНЕРГОГАРАНТ»	109 159	0,73	9	14
ООО СК «РОСИНКОР Резерв»	102 958	0,68	10	98
Остальные страховые организации	559 798	3,88	11–36	—
ВСЕГО:	15 014 931	100	—	—

Источник: составлено автором на основании сведений рейтингового агентства «Эксперт РА».

где Y_i — доля рынка i -й страховой организации; n — общее число участников рынка.

В качестве оценки рыночной концентрации используется трехуровневая шкала: менее 45% — неконцентрированный рынок, 45–70% — умеренно концентрированный, более 70% — высококонцентрированный.

Обычно данный показатель рассчитывается для трех (CR_3), четырех (CR_4), шести (CR_6) и восьми (CR_8) организаций-лидеров. На рынке страхования строительно-монтажных рисков он имеет следующие значения:

$$CR_3 = 86,50\%, CR_4 = 88,66\%, \\ CR_6 = 92,24\%, CR_8 = 94,71\%$$

Результаты позволяют сделать вывод о высокой концентрации рынка.

В этом смысле рынок страхования строительно-монтажных рисков в полной мере вписывается в общую тенденцию, сложившуюся на страховом рынке России. Речь идет об устойчивой тенденции к консолидации рынка в руках нескольких крупных страховых организаций, которая прослеживается на современном этапе (рис. 2).

Главным недостатком рассчитанного коэффициента является то, что он игнорирует структуру распределения рыночных долей между страховыми организациями, которые вошли в расчет коэффициента. Для большей точности и информативности представ-

ляется целесообразным использовать другие индикаторы.

Рассчитаем степень концентрации рынка страхования строительно-монтажных рисков на основании данных табл. 1 с использованием коэффициента (индекса) Херфиндела-Хиршмана [Рубин, 2003] (Herfindahl-Hirschman index). К преимуществу этого коэффициента перед коэффициентом рыночной концентрации можно отнести то, что он позволяет охарактеризовать распределение «рыночной власти» между всеми субъектами страхового рынка. Он рассчитывается как сумма квадратов долей всех страховых организаций, действующих на рынке:

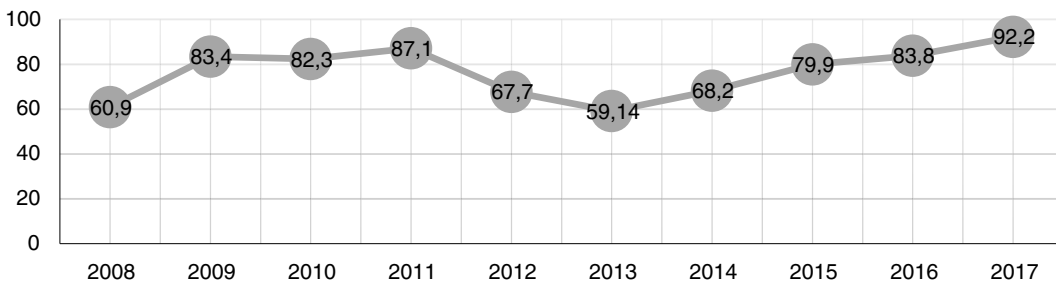
$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2, \quad (\text{SEQ Ô Î Ò Ò à \ * ARABIC2})$$

где S_i — доля рынка i -й страховой организации; n — общее число участников рынка.

В качестве оценки степени концентрации используется пятиуровневая шкала: менее 500 — низкий уровень, 500–1000 — относительно низкий, 1000–2000 — средний уровень, 2000–6000 — высокий уровень, 6000–10000 — очень высокий.

Проведем расчет для наших данных:

$$HHI = 79,2^2 + 4,99^2 + 2,31^2 + 2,16^2 + \\ + 1,86^2 + 1,72^2 + 1,59^2 + 0,88^2 + 0,73^2 + \\ + 0,68^2 + 3,88^2 = 6333,31.$$

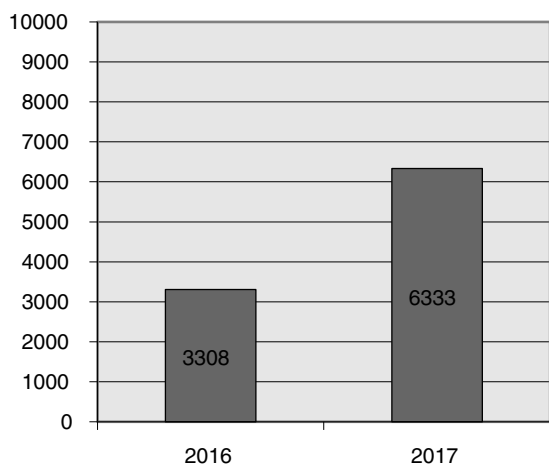


Источник: составлено автором.

Рис. 2. Динамика рыночной доли шести лидирующих организаций по объему собранных премий в страховании строительно-монтажных рисков (по годам)

Fig. 2. The dynamics of market share of 6 top companies that are the leaders of the insurance premiums' fundraising in the insurance of engineering risks (by year)

На основании результатов расчета можем удостовериться в том, что рынок страхования строительно-монтажных рисков находится в состоянии очень высокой концентрации. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. степень концентрации существенно усилилась (рис. 3).



Источник: составлено автором.

Рис. 3. Коэффициент Херфиндела-Хиршмана (по годам)

Fig. 3. Herfindahl-Hirschman index (by year)

Высококонцентрированный страховой рынок характеризуется следующими особенностями:

- наличие доминирующих страховых организаций, на долю которых приходится наибольший объем собранных премий;
- осуществление контроля над ценой на рынке доминирующими страховыми организациями;
- высокие цены на страховые продукты;
- отсутствие ориентированности на потребителей страховых продуктов;
- наличие высоких барьеров входа для новых страховых организаций.

Выявить ядро концентрации¹ [Рубин, 2003] рынка можно с помощью коэффи-

¹ Ядро концентрации рынка (в терминологии Ю. Б. Рубина — «Граница олигополии») — это круг субъектов предпринимательского бизнеса, которые предположительно могут совместно доминировать

циента Линда. Он широко используется в странах Европейского союза, разработан сотрудником Комиссии ЕС в Брюсселе — Ремо Линда. Коэффициент вычисляется по следующей формуле [Рубин, 2003]:

$$L = \frac{1}{k(k-1)} \sum_{i=1}^k Q_i, \quad (SEQ \hat{O} \hat{t} \hat{o} \hat{e} \hat{a} \setminus * ARABIC3)$$

где k — число крупных страховых организаций (не менее двух);

$$Q_i = \frac{\frac{A_i}{i}}{\frac{A_k - A_i}{k - i}} \quad \text{— отношение средней рыночной доли рынка } i\text{-й страховой организации } k \text{ доли } k-i \text{ страховых организаций;}$$

i — число ведущих страховых организаций среди k крупных страховых организаций;

A_i — общая доля страхового рынка, приходящаяся на i страховых организаций;

A_k — доля страхового рынка, приходящаяся на k крупных страховых организаций.

Коэффициент рассчитывается поэтапно: сначала для двух крупнейших страховых организаций, затем для трех, четырех и так до тех пор, пока тенденция снижения коэффициента не сменится тенденцией его увеличения. Граница ядра концентрации считается выявленной, когда последняя добавленная в расчет страховая организация имеет существенно меньшую долю рынка, чем любая предыдущая.

Для проведения расчета пронумеруем рыночные доли страховых организаций, представленных в табл. 1, в порядке их убывания: A_1 — доля рынка СГ «СОГАЗ» (79,20%), A_2 — доля рынка СК «АльфаСтрахование» (4,99%), A_3 — доля рынка ООО «Британский Страховой Дом» (2,31%), A_4 — доля рынка СПАО «РЕСО-Гарантия» (2,16%),

на рынке и выполнять согласованные действия, направленные на ограничение прямой конкуренции со стороны общего для них внешнего окружения.

A_5 — доля рынка САО «ВСК» (1,86%), A_6 — доля рынка группы «ИНГО» (1,72%) и т. д.

Для двух крупнейших страховых организаций коэффициент Линда равен процентному отношению их рыночных долей:

$$L_2 = \frac{A_1}{A_2} \times 100\% = \frac{79,20\%}{4,99\%} = 15,87.$$

Для трех крупнейших страховых организаций коэффициент Линда равен средней арифметической двух соотношений:

$$L_3 = \frac{1}{2} \times \left[\left(\frac{A_1}{A_2 + A_3} \right) + \left(\frac{A_1 + A_2}{A_3} \right) \right] =$$

$$= \frac{1}{2} \times \left[\left(\frac{79,20\%}{4,99\% + 2,31\%} \right) + \left(\frac{79,20\% + 4,99\%}{2,31\%} \right) \right] =$$

$$= 19,96.$$

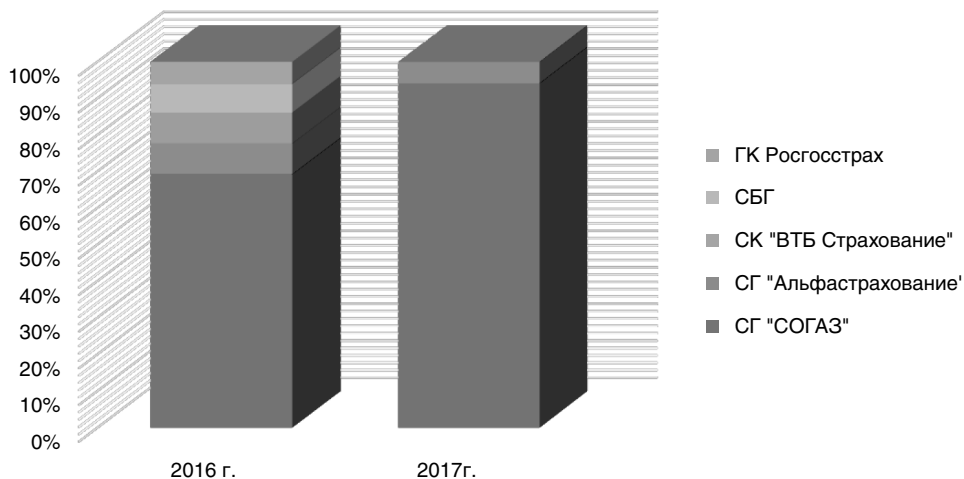
Таким образом, тенденция к увеличению коэффициента наблюдается после добавления в расчет третьей страховой организации. Это означает, что первые две страховые организации (Страховая группа «СОГАЗ» и Страховая группа «Альфастра-

хование») составляют ядро концентрации страхового рынка. Данные организации занимают более 84% рынка страхования строительного-монтажных рисков и предположительно совместно доминируют на данном рынке, выполняя действия, направленные на ограничение прямой конкуренции.

Важно обратить внимание на то, что в 2016 г. ядро концентрации состояло из пяти организаций, которые занимали 80% рынка (рис. 4).

Лидером рынка страхования строительного-монтажных рисков является страховая группа «СОГАЗ», которая существенно увеличила свою долю на страховом рынке с 55,49 до 79,20% за 2017 г.

СГ «СОГАЗ» обладает конкурентным преимуществом, обусловленным характером предпочтений потенциальных страхователей в зависимости от источников финансирования строительства (представлено в табл. 2). Данное обстоятельство складывается в сотрудничестве с многими крупными заказчиками строительства, среди которых Департамент строительства Москвы, ОАО «Метрострой» (Санкт-Петербург), ГК «Автодор», ПАО «Газпром», ОАО «РЖД».



Источник: составлено автором.

Рис. 4. Ядро концентрации (по годам)

Fig. 4. The core of concentration (by year)

Таблица 2. Характер предпочтений потенциальных страхователей в зависимости от источника финансирования строительства

Table 2. The character of the preferences of the potential insurers depending on the sources of construction's funding

Источник финансирования строительства	Характер предпочтений
Средства государственного бюджета или инвестиции организаций с государственным участием	Предпочтение отдается страховым организациям, тесно связанным с государственными органами и предприятиями или являющимся системообразующими
Иностранные инвестиции	Предпочтение отдается преимущественно дочерним компаниям иностранных страховых организаций
Инвестиции крупных российских инвесторов	Предпочтение отдается страховым организациям, занимающим лидирующие позиции в рейтингах надежности. При равных условиях определяющим фактором является ассортимент страховых продуктов и цена
Частные инвестиции	Характер предпочтений зависит от целей страхователя. Если страхователю страховая защита нужна для выполнения формальных требований, предпочтение отдается страховщику, предложившему наиболее низкую цену. Если страхователю важна качественная страховая защита – определяющим фактором является ассортимент страховых продуктов, сервис и цена

Источник: составлено автором.

Значительное число крупных строительных проектов застраховано именно в АО «СОГАЗ» [Годовой отчет СОГАЗ за 2016 год]. Это обусловлено следующим:

- строительство крупных строительных проектов, как правило, осуществляется за счет или с привлечением государственных средств;
- СГ «СОГАЗ» тесно связана с государственными органами и предприятиями с государственным участием.

В связи с этим в отношении крупных строительных объектов, строительство которых финансируется за счет или с привлечением государственных средств, конкуренция практически отсутствует.

Роль взаимных страховых организаций

Взаимные страховые организации (ВСО) — это организации, использующие в создании страховых продуктов метод взаимного страхования.

Суть метода заключается в том, что каждый страхователь для страхования имущественных интересов объединяет свои материальные ресурсы с ресурсами других страхователей, имеющих аналогичное намерение по страхованию имущественных интересов. Такое объединение происходит на основе договоренности его участников о том, что с целью создания страховых продуктов они соучаствуют своими средствами в формировании страхового фонда. Право собственности каждого страхователя на эти средства преобразуется в право совместной собственности всего сообщества страхователей на средства данного фонда. Это обуславливает право каждого страхователя на участие в создании страховых продуктов (формирование страхового фонда, управление и распоряжение им) совместно с другими страхователями, и его ответственность по страховым обязательствам сообщества, солидарную с другими членами сообщества [Логвинова, 2010].

Относительно структуры рынка страхования строительного-монтажных рисков отметим, что она весьма примитивна: представлена единственным методом создания страховых продуктов — методом коммерческого страхования. Метод взаимного страхования для страхования строительного-монтажных рисков в Российской Федерации практически не используется². Это обстоятельство является одним из факторов неразвитости конкурентных отношений на страховом рынке.

В зависимости от представленных на рынке методов создания страховых продуктов различают несколько разновидностей конкуренции. В середине прошлого века выдающимся советским исследователем страховых отношений В. К. Райхером были выделены следующие разновидности:

1) конкуренция внутри одной и той же организационной формы страхования (например, конкуренция между акционерными страховыми обществами);

2) конкуренция между разными формами страхования (например, между акционерным и взаимным страхованием) [Райхер, 1992].

Перечисленные разновидности были дополнены и модифицированы профессором И. Л. Логвиновой исходя из разнообразия страховых организаций, присутствующих на современных страховых рынках и используемых ими методов создания страховых продуктов:

1) конкуренция между коммерческими страховыми организациями;

2) конкуренция между взаимными страховыми организациями;

3) конкуренция между коммерческими страховыми организациями и взаимными страховыми организациями [Логвинова, 2010].

² На сегодняшний день действует НКО ПОВС «Взаимопомощь и страхование» (г. Махачкала), которое помимо других видов страхования осуществляет страхование строительного-монтажных рисков.

На рынке страхования строительного-монтажных рисков не существует второй и третьей из названных разновидностей конкуренции. Это обусловлено тем, что страховые организации, осуществляющие данный вид страхования, основаны, главным образом, на методе коммерческого страхования.

Аналогичная ситуация и на страховом рынке в целом. Отечественными исследователями неоднократно выдвигалось мнение о том, что на нем существует только конкуренция между коммерческими страховыми организациями. Эта точка зрения представляется верной, поскольку действующие общества взаимного страхования (ОВС)³ практически никак не конкурируют между собой и не участвуют в конкурентной борьбе с коммерческими страховыми организациями.

Конкурентные отношения между взаимными и коммерческими страховыми организациями присутствовали на отечественном страховом рынке в период 1831–1917 гг., который характеризуется становлением и успешным развитием взаимного страхования (одновременно с коммерческим). Впоследствии данные отношения были утрачены в результате коренных преобразований, последовавших за Октябрьской революцией 1917 г., — ликвидации всех взаимных страховых организаций.

Вместе с тем присутствие взаимного страхования на рынке страхования строительного-монтажных рисков потенциально могло бы стать хорошим противодействием монополистическим тенденциям. Еще в 1925 г. профессор К. Г. Воблый писал: «Главным препятствием к образованию страховых трестов служит то, что в страховом деле предприниматели не могут создать монополии. Всякие поползновения страховщиков на монопольное обладание

³ Общество взаимного страхования является одной из организационно-правовых форм взаимных страховых организаций.

страховым полем наталкиваются на противодействие со стороны самих страхователей. Последние, даже не располагая страховыми капиталами, могут создать страховое учреждение. И действительно, мы видим на страховом рынке сильных конкурентов акционерному страхованию в лице взаимного, а затем публично-правового» [Воблый, 1993]. Отметим, что случаи борьбы с монополистическими тенденциями имели место. Так, в Великобритании в 1719 г. был введен закон, позволивший двум коммерческим страховым организациям установить завышенный страховой тариф ввиду получения ими монопольного права на осуществление морского страхования. Однако в 1824 г. закон был аннулирован, поскольку судовладельцы основных морских портов отказались от услуг страховщика. Чтобы не остаться без страховой защиты, они стали объединяться в клубы взаимного страхования. Таким образом, произошло противостояние монополизации рынка, инструментом которого стал метод взаимного страхования [Турбина, Дадыков, 2007].

В истории России тоже имеются примеры противодействия монополистическим тенденциям. Профессор И. Л. Логвинова пишет: «В дореволюционной России страхователи также использовали этот метод⁴ для ограничения монополизма акционерных страховщиков, когда в 1875 г. восемь акционерных обществ страхования от огня, занимавших ведущие позиции на российском страховом рынке, заключили конвенцию, в результате чего увеличили размер страховых премий по данному виду страхования примерно на треть. Противодействием такому сговору явилась активизация деятельности городских домовладельцев по созданию городских обществ взаимного страхования от огня» [Логвинова, 2009].

Наличие на рынке ВСО будет непосредственно влиять на деятельность страховых

организаций, использующих метод коммерческого страхования, и наоборот. Страховые организации, использующие различные методы создания страховых продуктов, так или иначе действуют в едином пространстве. Перечень страхуемых рисков⁵, территория, потенциальные страхователи едины для данных организаций, поэтому их интересы постоянно сталкиваются.

Взаимные и коммерческие страховые организации совместно могут создать и усилить такую конкуренцию, которая могла бы положительно влиять на структуру рынка и его развитие. Она может подталкивать страховые организации к формированию у себя различных параметров работы, могущие создавать рыночные преимущества (например, разработка новых для рынка страховых продуктов и повышение эффективности своей деятельности).

При рассмотрении конкуренции опираемся на определение этого явления, разработанное ведущим специалистом в исследовании описываемой проблематики профессором Ю. Б. Рубиным: «Конкуренция представляет собой систему взаимодействия акторов той или иной деятельности (экономической, научной, спортивной, творческой, бытовой и др.) с соперниками, которая включает воздействие на соперников, противодействие и содействие им в сочетании со взаимодействием каждой из сторон с общим окружением. Это взаимодействие состоит из совокупности конкурентных действий, адресуемых соперниками друг другу...» [Рубин, 2017]. Исходя из такого подхода, взаимные и коммерческие страховые организации по отношению друг к другу можно рассматривать в качестве не только соперников, но и союзников. Они могут противодействовать друг другу, но могут и сотрудничать на взаимовыгодной основе. Например, взаимные страховые организации, как пра-

⁴ Имеется в виду метод взаимного страхования.

⁵ В данном случае возможны исключения, которые зависят от законодательства страны. В России взаимные страховые организации не могут осуществлять личное страхование.

вило, перестраховывают свои риски в коммерческих страховых организациях, и подобное сотрудничество может быть взаимовыгодным.

Конкурентные преимущества использования взаимного страхования

Взаимное страхование по сравнению с коммерческим обладает следующими конкурентными преимуществами, которые могут предопределить интерес к нему потенциальных страхователей строительно-монтажных рисков:

1. Нацеленность на наиболее полное удовлетворение потребностей страхователей в страховой защите. Поскольку взаимной страховой организацией управляют не инвесторы и предприниматели, рассматривающие получение наибольшей прибыли в числе основных задач деятельности страховой организации, а сообщество страхователей, цель которых — удовлетворение своих потребностей в страховой защите.

2. Возможность приобретения страховой защиты по более низким ценам.

3. Возможность использования сэкономленных средств страхового фонда для уменьшения или отмены страховых взносов. Специфика отношений в рамках взаимного страхования позволяет оставлять в распоряжении членов ВСО сумму превышения страховых взносов над произведенными страховыми выплатами.

4. Возможность страхования специфических рисков по доступной цене, поскольку правила и условия страхования разрабатываются и утверждаются сообществом страхователей. Коммерческие страховые организации обычно либо не принимают на страхование такие риски, либо принимают по более высоким ценам.

5. Не распыляются и не утрачиваются взносы, внесенные страхователями в ВСО. Сформированные фонды в рамках ВСО на-

ходятся в собственности и управлении сообщества страхователей — членов ВСО и используются исключительно в их интересах.

6. Наличие большего количества возможностей для мониторинга и контроля над деятельностью страхователей в части минимизации факторов, приводящих к реализации риска.

7. Прозрачность информации о деятельности ВСО как для внутренних, так и для внешних пользователей информации.

8. Заинтересованность ВСО в осуществлении превентивной защиты от страховых рисков, поскольку страховой организации в целом и каждому ее члену наиболее выгодно минимизировать вероятность реализации риска, чем компенсировать ущерб.

Культивация взаимного страхования для целей страхования рисков транспортного инфраструктурного строительства

Сегмент страхования рисков транспортного инфраструктурного строительства является существенным элементом рынка страхования строительно-монтажных рисков. Взаимные страховые организации, созданные в конкретном сегменте, обладают высокой однородностью принятых на страхование рисков. Однородность обусловлена принадлежностью строительных организаций к одной отрасли и сегменту, схожестью выпускаемой продукции, предоставляемых услуг, а также используемой техники и технологий.

Появление взаимных страховых организаций на рынке страхования строительно-монтажных рисков в сегменте транспортного инфраструктурного строительства может оказать положительное влияние на страховой рынок и рынок строительства транспортной инфраструктуры за счет:

- сокращения расходов строительных организаций на страхование и, следовательно, сокращение стоимости строительства транспортных инфраструктурных объектов без снижения уровня страховой защиты;

- развития конкуренции на рынке страхования Российской Федерации. На начальном этапе функционирования взаимных страховых организаций концентрация рынка страхования строительно-монтажных рисков оценочно уменьшится на 9,6%;

- создания условий для стимулирования добросовестного поведения строительных организаций, осуществляющих транспортное инфраструктурное строительство.

Заключение

Проведенное исследование состояния конкуренции на российском рынке страхования строительно-монтажных рисков дает представление о том, насколько значительна роль взаимного страхования в развитии конкурентных отношений для полноценной организации страховой защиты имущественных интересов всех участников строительно-монтажных работ.

Указанные в исследовании преимущества взаимного страхования невозможно достичь без формирования в Российской Федерации благоприятных условий для функционирования ВСО, специализирующихся на страховании строительно-монтажных рисков. Прежде всего необходимо преодолеть трудности, препятствующие развитию взаимного страхования в целом.

Одним из аспектов такой работы является разработка специальных нормативно-методических документов, учитывающих специфику взаимного страхования, а также особенности экономических отношений, связанных с порядком создания ВСО, условиями лицензирования (единый исчерпывающий перечень лицензионных требова-

ний), формированием и инвестированием резервов ВСО, порядком, условиями и критериями оценки финансовой устойчивости ВСО, порядком ведения бухгалтерского учета и налогообложением.

Будут ли в дальнейшем созданы благоприятные условия для функционирования ВСО, покажет лишь время.

Список литературы

1. *Воблый К. Г.* Основы экономики страхования. М.: Анкил, 1993. С. 49.
2. Годовой отчет СОГАЗ за 2016 год. URL: https://www.sogaz.ru/upload/iblock/a35/godovoy_2016_2_5.pdf (дата обращения 17.02.18).
3. *Логвинова И. Л.* Взаимное страхование как метод создания страховых продуктов в российской экономике. М.: Анкил, 2010.
4. *Логвинова И. Л.* Взаимное страхование в странах ЕС и России // *Страховое дело*. 2009. № 3.
5. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. М.: Центральный банк РФ. 2017. № 1.
6. *Турбина К. Е., Дадьков В. Н.* Взаимное страхование. М.: Анкил, 2007.
7. *Райхер В. К.* Общественно-исторические типы страхования. М.: ЮКИС, 1992.
8. *Рубин Ю. Б.* Теория и практика предпринимательской конкуренции. М.: ММИЭИФП, 2003. С. 166–171.
9. *Рубин Ю. Б.* Конкуренция в российском образовании: теория и противоречивые реалии // *Университетское управление: практика и анализ*. 2017. Т. 21. № 5. С. 17.
10. *Рыжкин И. И.* Страхование строительства: (инженерные аспекты). М.: Анкил, 2008.
11. *Туленты Д. С.* Основные направления анализа сил конкуренции на страховом рынке // *Современная конкуренция*. 2008. № 1 (7).

References

1. Annual statement SOGAZ in 2016. URL: https://www.sogaz.ru/upload/iblock/a35/godovoy_2016_2_5.pdf.
2. Logvinova I. Mutual insurance as a method of creating of insurance products in the Russian economy. Moscow, 2010 (in Russian, abstr. in English).
3. Logvinova I. Mutual insurance in the EU and Russia. *Insurance Business*. 2009, no. 3 (in Russian, abstr. in English).
4. Rayher V. Socio-historical types of insurance. Moscow, UKIS, 1992 (in Russian, abstr. in English).
5. Review of the key performance indicators of the insurers. Moscow, Central bank RF, no. 1, 2017 (in Russian, abstr. in English).
6. Rubin Yu. Competition in Russian education: theory and controversial realities. *Journal University Management: Practice and Analysis*. Vol. 21, no. 5, 2017. p. 17 (in Russian, abstr. in English).
7. Rubin Yu. Theory and practice of the entrepreneurial competition. Moscow, MMIEIFP, 2003. p. 166–171 (in Russian, abstr. in English).

8. Ryzhkin I. Construction insurance: (engineering aspects). Moscow, Ankil, 2008 (in Russian, abstr. in English).
9. Tulentyi D. Key trends in insurance market competition analysis. *Journal of Modern competition*, 2008, no. 1 (7) (in Russian, abstr. in English).
10. Turbina K., Dadkov V. Mutual insurance. Moscow, Ankil, 2007 (in Russian, abstr. in English).
11. Voblyiy K. Fundamentals of insurance economics. Moscow, Ankil, 1993, p. 49 (in Russian, abstr. in English).

A. Sherstiuk, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia, aspir@sherstyuk.pw

Mutual insurance as a tool for developing of the competition on the market of construction risks' insurance (example: segment of insurance of the risks connected with transport infrastructure construction)

The article is devoted to the research of the state of competition on the market of construction risks' insurance in Russia. In the countries with the developed market economy the competition exists not only between the commercial insurance organizations, but also between commercial and mutual organizations that act on the mentioned market. The article examines the possibilities of the development of the competition on the Russian market of construction risks' insurance that are connected with the appearance of the special mutual insurance organizations. In the construction field that is one of the most capital-intensive industry the great importance is always attached to the measures intended to the optimization of the different risks that can potentially lead to the great amount of damage. It's quite difficult to name all the risks which appear during the realization of the construction project. Construction organization faces with the risks of harm to life and health, entrepreneurial, financial, commercial, innovation, ecological risks. The main amount of risks of construction project accounts for the construction risks. These risks exist on all stages of the construction project: pre-project phase; project phase; construction stage; operation stage. Construction risks cover a wide range of risks connected with the realization of construction project. In the strict sense construction risks are technical risks. In a broad sense construction risks include not only technical ones but also risks of liability of construction organizations for causing harm to life, health and property of the third parties during the realization of construction. Also construction risks include risks connected with the poor-quality execution of the contract. The article provides a sense of importance of the mutual insurance for developing of the competition in order for the creation of the complete protection of the property risks for all the participants that take part in the construction.

Keywords: insurance, mutual insurance, construction risks' insurance, transport infrastructure, construction, competition.

About authors:

A. Sherstiuk, *Postgraduate*

For citation:

Sherstiuk A. Mutual insurance as a tool for developing of the competition on the market of construction risks' insurance (example: segment of insurance of the risks connected with transport infrastructure construction). *Journal of Modern Competition*, 2018, vol. 12, no. 2 (68)–3 (69), pp. 83–95 (in Russian, abstr. in English).