

DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-2-53-71

Взаимное страхование как элемент конкурентной среды страхового рынка

И. Л. Логвинова^{1,2*}

¹Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

²Университет «Синергия», Москва, Россия

*logir1@yandex.ru

Аннотация. Становление страхового рынка Российской Федерации началось по историческим меркам совсем недавно – в 1988 г. Появились новые виды страхования: страхование ответственности, страхование финансовых и предпринимательских рисков, медицинское страхование; расширяется перечень обязательных видов страхования. Однако до настоящего момента показатель «уровень проникновения страхования» (процентное отношение объема собранных страховых премий к объему внутреннего валового продукта) в России ниже не только среднемирового, но и среднего по группе развивающихся стран (без учета России, которую зарубежные аналитики относят к этой группе). Представляется, что быстрому развитию рынка страхования в Российской Федерации препятствует отсутствие развитой конкурентной среды на данном рынке, обусловленное абсолютным преобладанием на нем коммерческого страхования и практически полным отсутствием взаимного страхования. Статья посвящена обоснованию роли взаимного страхования в формировании развитой конкурентной среды страхового рынка. Для достижения этой цели излагаются теоретические основы выявления конкурентных преимуществ взаимного страхования; на исторических примерах показывается роль взаимного страхования в формировании развитой конкурентной среды; выявляются особенности формирования конкурентной среды страхового рынка Российской Федерации, обусловленные особенностями исторического развития нашей страны.

Ключевые слова: взаимное страхование, коммерческое страхование, конкурентная среда, направления конкуренции страховщиков, страховой рынок, метод создания страховых продуктов, взаимная страховая организация, коммерческая страховая организация

Для цитирования: Логвинова И. Л. Взаимное страхование как элемент конкурентной среды страхового рынка // Современная конкуренция. 2025. Т. 19. № 2. С. 53–71. DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-2-53-71

Mutual Insurance as an Element of the Competitive Environment of the Insurance Market

I. Logvinova^{1,2*}

¹Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

²Synergy University, Moscow, Russia

*logir1@yandex.ru

Abstract. The insurance market of the Russian Federation began to develop very recently, in historical terms, in 1988. New types of insurance have appeared – liability insurance, financial and business risk insurance, health insurance; the list of compulsory types of insurance is expanding. However, up to now, Russia's "insurance penetration rate" (the percentage of insurance premiums collected relative to gross domestic product) has been below not only the world average, but also the average for the group of developing countries (excluding Russia, which foreign analysts put in this group). It appears that the rapid development of the insurance market in the Russian Federation is hampered by the absence of a developed competitive environment on this market, due to the absolute predominance of commercial insurance and the almost complete absence of mutual insurance. The article is devoted to the justification of the role of mutual insurance in the formation of a developed competitive environment of the insurance market. To achieve this goal, the theoretical basis of identifying the competitive advantages of mutual insurance is set out; the role of mutual insurance in the formation of a developed competitive environment is shown on historical examples; the peculiarities of the formation of the competitive environment of the insurance market of the Russian Federation, due to the peculiarities of the historical development of our country, are revealed.

Keywords: mutual insurance, commercial insurance, competitive environment, direction of competition of insurers, insurance market, method of insurance products' creation, mutual insurance organization, commercial insurance organization

For citation: Logvinova I. Mutual Insurance as an Element of the Competitive Environment of the Insurance Market. *Sovremennaya konkurentsya*=Journal of Modern Competition, 2025, vol.19, no.2, pp.53-71 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-2-53-71

Введение

Становление страхового рынка в конкурентной среде российского предпринимательства началось сравнительно недавно – в 1988 г. Постепенно формировались аутентичные виды страхования: страхование ответственности, страхование финансовых и предпринимательских рисков, медицинское страхование,

новые виды обязательного страхования. Однако пока показатель «уровень проникновения страхования» (процентное отношение объема собранных страховых премий к объему внутреннего валового продукта) в России ниже не только среднемирового, но и среднего по группе развивающихся стран (без учета России, которую зарубежные аналитики относят к этой группе). Быстрому развитию страхования в Россий-

ской Федерации препятствует абсолютное преобладание коммерческого страхования и практически полное отсутствие взаимного страхования, что является одной из важных причин высокой степени монополизации страховой отрасли. В этой связи в статье излагаются теоретические основы выявления конкурентных преимуществ взаимного страхования. На исторических примерах показывается роль взаимного страхования в формировании развитой конкурентной среды страхового рынка, доказываемая, что данный метод страхования имманентен развитым страховым рынкам; выявляются особенности формирования конкурентной среды страхового рынка в Российской Федерации, обусловленные законодательной спецификой развития взаимных страховых организаций.

Сравнивая российский страховой рынок с аналогичными рынками зарубежных стран, можно увидеть, что за рубежом существенную роль в формировании конкурентной среды на рассматриваемых рынках играет присутствие наряду с коммерческими страховыми организациями взаимных страховых организаций. Деятельность на основе принципа взаимности – специфическая особенность страхового рынка. При этом важно равноправное присутствие взаимного и коммерческого страхования на таком рынке. Данное обстоятельство способствует формированию развитой конкурентной среды, которая побуждает субъекты страхового предпринимательства (так же как и субъекты любого вида предпринимательства) к трансформации своей деятельности в направлении более полного соответствия производимых продуктов потребностям потенциальных страхователей. Задача статьи – выявить конкурентные преимущества взаимного страхования как метода создания страховых продуктов, применяемого страховщиками; показать на примере отечественной дореволюционной практики (до 1918 г.) и зарубежной практи-

ки многообразие организационно-правовых форм страховщиков, действующих на основе метода взаимного страхования, которые можно обобщенно назвать «взаимные страховые организации»; показать роль таких организаций в формировании конкурентной среды.

Обзор литературы

Конкуренция как экономическое явление обычно рассматривается теорией как фактор влияния на развитие рынков разнообразных товаров и услуг. Встречаются различные определения этого экономического явления. В данной статье исследование будет опираться на определение конкуренции как системы 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 с взаимодействием каждой из сторон с общим окружением [1, 2].

В связи с исследованием конкуренции выделяют также понятие «конкурентная среда в предпринимательстве». В экономической литературе можно найти различные трактовки этого понятия, которые складываются на основе соответствующей трактовки термина «конкуренция». В данной статье термин «конкурентная среда» понимается как совокупность соперничающих между собой и с окружением субъектов предпринимательства и система их взаимодействия в ходе исполнения конкурентной функции.

Процессы конкуренции и формирования конкурентной среды исследуются в зарубежной и отечественной литературе применительно к рынкам различных товаров и услуг. Российский страховой рынок не является в этом смысле исключением. Вопросы развития конкуренции на этом рынке затрагиваются во многих российских публикациях. В целом мнение ученых и экспертного

сообщества совпадает в том, что полноценное развитие страхового рынка невозможно без существования на этом рынке конкурентных отношений, что «высокий уровень и качество конкуренции в страховании способствуют максимальному удовлетворению потребностей в страховой защите... и его переходу на качественно иной (более высокий) уровень» [3, с. 39]. Рассматриваются различные действия, которые должны способствовать развитию конкуренции на данном рынке. Так, представители экспертного сообщества высказывают мнение, что стимулом к развитию может послужить выстраивание Центральным банком России более прозрачных и простых регуляторных процессов, снижение регуляторной нагрузки на субъекты страхового бизнеса, стимулирование онлайн-продаж со стороны регулятора, снижение законодательных барьеров для онлайн-процессов, рост экономики и повышение платежеспособности населения. По мнению вице-президента Всероссийского союза страховщиков, «стремительное усиление роли цифровых платформ неизбежно приводит к увеличению концентрации на отдельно взятом сегменте рынка, что может повлечь ухудшение конкурентной среды. Одним из способов ее сохранения может быть введение требований о допуске внеплатформенных участников в экосистему на основании публично раскрываемых критериев» [4]. Ряд ученых согласны с мнением о том, что на формирование конкурентной среды особое влияние оказывает цифровизация; с этим явлением связывают изменение форм конкуренции и факторов конкурентоспособности, свойственных страховщикам [5, 6].

При этом очень ограниченное число публикаций уделяет внимание присутствию на страховых рынках стран с развитой конкурентной средой сегмента взаимного страхования, представленного разнообразными по организационно-правовой форме взаимными страховыми организациями (общества-

ми взаимного страхования, страховыми кооперативами и т.п.), и крайне малому числу организаций такого типа на страховом рынке РФ. Возможно, это объясняется тем, что принцип взаимности, на котором основана деятельность взаимных страховых организаций, используется только на финансовом рынке, формируя лишь два его сегмента, обладающие существенной спецификой – сегмент взаимного страхования и сегмент взаимного кредитования. В данной статье предметом рассмотрения является специфика взаимного страхования, его конкурентные преимущества и недостатки по сравнению с коммерческим страхованием, которые обуславливают его роль в формировании конкурентной среды страхового рынка.

Теоретические основы выявления конкурентных преимуществ взаимного страхования

Взаимное страхование как экономическое явление не имеет широкой известности в Российской Федерации, что обусловлено происходившими в XX в. революционными преобразованиями в экономике нашей страны в целом и в организации страховой деятельности в частности. В то же время в зарубежных странах с эволюционным развитием страхования взаимное страхование распространено достаточно широко. Об этом говорит, в частности, тот факт, что существует ряд крупных международных объединений страховщиков, которые строят свою деятельность на основе принципов взаимного страхования, например Международная федерация кооперативного и взаимного страхования – ICMIF (International Cooperative and Mutual Insurance Federation)¹; Ассоциация взаимных страховщиков и страховых

¹ Официальный сайт Международной федерации кооперативных и взаимных страховых организаций (ICMIF). URL: <https://www.icmif.org/> (дата обращения: 24.01.2021).

кооперативов в Европе – AMICE (Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe)¹; Международная ассоциация обществ взаимной выгоды – AIM (Association of Mutual Benefit Societies)²; Ассоциация финансовых взаимных организаций – AFM (Association of Financial Mutuals)³.

Если в современной России взаимное страхование связывают с деятельностью только обществ взаимного страхования (законодательно отождествленных с потребительскими кооперативами)⁴, то перечисленные выше международные организации придерживаются иной точки зрения. Так, ICMIF рассматривает общества взаимного страхования и страховые кооперативы как две разные организационно-правовые формы страховых организаций, деятельность которых основана на принципах взаимности; кроме того, такие организации, как братские общества благотворительности (fraternal benefit societies), дружеские общества (friendly societies), такафул-компании (takaful providers), обоюдные организации (reciprocals), клубы защиты и компенсации убытков (P&I clubs) и некоторые другие, также позиционируются как действующие на принципах взаимности⁵.

Возможность выявления общих принципов деятельности перечисленных выше организаций и вытекающих из этого их

конкурентных преимуществ и недостатков по сравнению с коммерческими страховщиками дает теория методов создания страховых продуктов [7].

Данная теория исходит из того, что деятельность субъектов страхового предпринимательства (страховщиков), как и любая другая, нацелена на создание определенных продуктов, востребованных на рынке. С этой точки зрения результатом деятельности страховщиков является страховой продукт. Такой продукт обладает определенной спецификой, которая выражается в том, что он имеет две составляющие, неразрывно связанные друг с другом: во-первых, условия, конкретизирующие права и обязанности страхователей и страховщика, связанные с обеспечением выплаты страхового возмещения (назовем это оболочкой страхового продукта), и, во-вторых, сумму страхового возмещения, фактически выплаченную страховщиком в соответствии с такими условиями (назовем это ядром страхового продукта). Оболочка страхового продукта, возникшая на ранних этапах развития страхования как устная договоренность, в настоящее время фиксируется в определенных документах (правила страхования, договор страхования, устав страховщика и т. п.). Оболочка страхового продукта и ядро страхового продукта являются двумя неразрывно связанными характеристиками такого продукта. Создание оболочки страхового продукта на основе договоренности страхователя и страховщика, зафиксированной в договоре страхования или ином документе, является первым шагом в их взаимодействии по поводу создания и реализации конкретного страхового продукта.

Как и многие другие продукты, страховой продукт может быть создан разными методами. Под методом создания страховых продуктов мы понимаем отношения, конкретизирующие права и обязанности страхователей и страховщика, связанные с созданием и получением страхового продукта.

¹ Официальный сайт Ассоциации взаимных страховых компаний и страховых кооперативов в Европе (AMICE). URL: <https://www.amice-eu.org/> (дата обращения: 24.01.2020).

² Официальный сайт Международной ассоциации обществ взаимного страхования (AIM). URL: <https://www.aim-mutual.org/who-we-are/> (дата обращения: 20.04.2025).

³ Официальный сайт Ассоциации финансовых взаимных организаций (AFM). URL: <http://www.financialmutuals.org/> (дата обращения: 20.04.2025).

⁴ Федеральный закон от 29.11.2007 № 286-ФЗ (ред. от 08.08.2024) «О взаимном страховании» (ст. 5, п. 1).

⁵ Global 500 for 2022 // ICMIF. URL: <https://www.icmif.org/pub-lication/global-500/> (дата обращения: 14.01.2021).

Анализ деятельности различных страховщиков в различные исторические периоды позволил выделить главный признак дифференциации методов создания страховых продуктов: возможность участия страхователя в создании страховых продуктов и способ такого участия. Участие в создании страховых продуктов предполагает несение участником страховых отношений материальной ответственности за выполнение страховых обязательств и соответствующее право принимать участие в решении основных вопросов, связанных с несением данной ответственности.

На основании такого критерия было выделено три метода создания страховых продуктов, сложившихся в течение истории развития человечества: метод самострахования, метод взаимного страхования и метод коммерческого страхования. Метод самострахования предполагает создание страхового продукта самим экономическим субъектом для себя, не для продажи. Продукт, произведенный таким методом, не становится товаром, не продается на рынке. Поэтому в данной статье он не будет рассматриваться. На основании двух других методов – взаимного страхования и коммерческого страхования – производятся страховые продукты для реализации на рынке. В связи с этим возникает конкуренция между продуктами, произведенными на основе разных методов, так как каждый из этих методов имеет свои конкурентные преимущества и недостатки.

В Российской Федерации широко известен метод коммерческого страхования. При коммерческом страховании страхователи являются только покупателями. Они приобретают у страховщика страховой продукт, уплачивая за него страховую премию. Никаких других платежей страхователь за приобретенный продукт вносить не должен. Страховая премия является платой за риск, который страхов-

щик принимает от страхователя на свою ответственность. Уплаченная страхователем страховая премия превращается в доход страховщика, главное направление использования которого – формирование страхового фонда, являющегося источником для выполнения его страховых обязательств (т. е. для формирования ядра страхового продукта).

При коммерческом страховании ответственность по страховым обязательствам перед всеми страхователями несет страховщик единолично. Если средств страхового фонда, созданного им, недостаточно для исполнения принятых страховых обязательств, он сам должен изыскать необходимые средства; при этом он не имеет права требовать от страхователей внесения каких-либо дополнительных платежей. Если же в течение действия договора страхования страховой случай не наступил, и, следовательно, страховщик не должен был выплачивать страховое возмещение, то средства, предназначенные на такие выплаты, переходят в собственность страховщика и распределяются в соответствии с решением общего собрания его акционеров. По решению данного собрания эти средства могут быть направлены на развитие организации-страховщика, а могут быть распределены между акционерами этой организации в виде дивидендов, то есть направлены на их личное потребление.

При взаимном страховании ситуация с распределением обязанностей и прав, связанных со страховыми обязательствами страховщика, иная. Такая организация создается по инициативе тех юридических или физических лиц, главная цель которых – застраховать свои однородные имущественные интересы сообща, а не получить прибыль от участия во владении такой организацией. Все страхователи, страхующие свои имущественные интересы у одного страховщика на основе взаимного

страхования, обязательно являются членами этой организации – страховщика, то есть владеют данной организацией сообща (являются ее сособственниками). Они солидарно (то есть совместно) несут субсидиарную ответственность по обязательствам этой организации, то есть по обязательствам о выплате страхового возмещения любому из них при наступлении заранее оговоренных условий такой выплаты (при наступлении страхового случая). Суть принципа взаимности состоит в том, что все члены-страхователи взаимно гарантируют исполнение страховых обязательств в отношении каждого из них.

В связи с тем, что члены-страхователи солидарно несут указанную ответственность, все основные организационно-финансовые вопросы деятельности такой организации решаются голосованием на общем собрании членов такой организации или их представителей. Ведь выбор конкретного решения по каждому из таких вопросов непосредственно влияет не только на финансовое состояние страховщика, но и на размер материальной ответственности каждого из его членов. В частности, на общем собрании принимается решение о том, какие именно риски будет страховать общество. Таким образом может сформироваться конкурентное преимущество, состоящее в том, что такой страховщик будет принимать на страхование риски, которые не принимают на страхование коммерческие страховщики или принимают их по высоким ценам.

Все члены-страхователи при вступлении в такую организацию вносят вступительный взнос, а в качестве платы за страхование – страховые взносы. Средства этих взносов переходят в собственность страховой организации, то есть в совместную собственность ее членов. Если средств организации недостаточно для выполнения страховых обязательств за определенный период (как правило, год), то общее собрание всех

членов организации или их представителей может принять решение о внесении дополнительных взносов или о корректировке сумм страховых возмещений в сторону уменьшения.

Если же совокупный объем выплаченного страхового возмещения оказался меньше, чем планировалось, то оставшиеся средства не могут распределяться между сособственниками взаимной страховой организации, они могут расходоваться только на достижение организацией уставных целей своей деятельности. Конкретные направления использования накопленных таким образом средств определяются решением общего собрания членов организации или их представителей. В частности, общее собрание может принять решение о снижении в будущем периоде размера страховых взносов для всех членов-страхователей или для наиболее добросовестных из них, не допустивших наступления ни одного страхового случая за время членства в организации. В истории российского страхования известны случаи, когда члены общества взаимного страхования полностью освобождали от внесения страховых взносов на определенный период (как правило, один год) тех членов-страхователей, которые не допустили наступления страхового случая за всё время страхования, то есть ни разу не получали страхового возмещения от общества взаимного страхования. Такое «бесплатное» страхование называли страхованием «по золотому полису».

Страховые организации в соответствии с используемым методом создания страховых продуктов можно разделить на два типа: взаимные страховые организации (далее – ВСО) и коммерческие страховые организации (далее – КСО). Конкурентные преимущества и конкурентные недостатки каждого типа организаций непосредственно связаны с используемым методом создания страховых продуктов (табл. 1).

Таблица 1. Конкурентные преимущества и конкурентные недостатки взаимных и коммерческих страховых организаций

Table 1. Competitive advantages and disadvantages of mutual and commercial insurance organizations

<p>Обстоятельства, являющиеся конкурентными преимуществами или конкурентными недостатками <i>Circumstances that are competitive advantages or competitive disadvantages</i></p>	<p>Взаимная страховая организация (BCO) <i>Mutual insurance organization (MIO)</i></p>	<p>Коммерческая страховая организация (КСО) <i>Commercial insurance organization (CIO)</i></p>	<p>Примечание <i>Note to self</i></p>
<p>Участие страхователя в решении основных организационно-финансовых вопросов организации</p>	<p>Каждый страхователь имеет такое право. <i>Преимущества:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • возможность влиять на принятие конкретного решения; • получение информации об основных вопросах деятельности организации. <p><i>Недостаток:</i> затраты времени на участие в работе собрания</p>	<p>Страхователи не имеют такого права. <i>Преимущество:</i> отсутствие необходимости тратить время на участие в общем собрании. <i>Недостаток:</i> отсутствие информации о проблемах организации и путях их решения</p>	<p>Перечень рисков, которые будет страховать ВСО, утверждается на общем собрании ее членов. В соответствии с таким решением могут приниматься на страхование риски, которые не страхуют КСО, но страхование которых необходимо членам ВСО</p>
<p>Платежи, которые должен вносить страхователь</p>	<p><i>Недостаток:</i> кроме страховых взносов нужно внести вступительный взнос и, возможно, дополнительные взносы</p>	<p><i>Преимущество:</i> только страховая премия</p>	<p>Вступительный взнос уплачивается только один раз. При правильном ведении дела (проведение предупредительных мероприятий в отношении застрахованных рисков, добросовестное поведение страхователей в отношении таких рисков) не возникает необходимости внесения дополнительных взносов</p>
<p>Несение обязательств по уплате дополнительных взносов после прекращения страхования в данной страховой организации</p>	<p><i>Недостаток:</i> несение таких обязательств в течение нескольких лет (в РФ – в течение 3 лет) после прекращения страхования</p>	<p><i>Преимущество:</i> такие обязательства отсутствуют</p>	<p>При правильном ведении дела (проведение предупредительных мероприятий в отношении застрахованных рисков, добросовестное поведение страхователей в отношении таких рисков) не возникает необходимости внесения дополнительных взносов</p>
<p>Возможность использования средств, не истраченных на выплаты страхового возмещения в предыдущем году, для уменьшения размера платы за страхование</p>	<p><i>Преимущество:</i> возможность есть, решение о снижении размера страховых взносов принимается на общем собрании членов ВСО или их представителей</p>	<p><i>Недостаток:</i> такая возможность отсутствует</p>	<p>—</p>

Окончание таблицы 1

Возможность снижения платы за страхование до нуля, если страхователь не получал страхового возмещения в течение всего срока страхования у данного страховщика	<i>Преимущество:</i> возможность есть, снижения платы производится по решению общего собрания членов ВСО или их представителей	<i>Недостаток:</i> возможность отсутствует	–
Возможность проведения превентивных мероприятий у конкретного страхователя за счет средств страховщика	<i>Преимущество:</i> производится на основании решения общего собрания членов ВСО или их представителей	<i>Недостаток:</i> как правило, не производится	–
Возможность направления средств, сформировавшихся в результате превышения доходов над расходами (прибыли), в личное потребление собственников страховщика	Такая возможность отсутствует. <i>Преимущество:</i> эти средства не могут быть направлены на личное потребление, они остаются в собственности ВСО и расходуются в соответствии с решениями общего собрания членов ВСО или их представителей	Такая возможность есть. <i>Недостаток:</i> могут быть направлены на личное потребление собственников КСО в виде дивидендов в соответствии с решением общего собрания собственников КСО	–

Описанное выше распределение прав и обязанностей страхователей – членов ВСО создает материальную заинтересованность каждого члена ВСО в снижении вероятности наступления застрахованных рисков. Осознание того факта, что все члены взаимной страховой организации солидарно несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам, является стимулом рационального, взвешенного отношения к соблюдению норм и правил, направленных на снижение такой вероятности, а также на снижение размера ущерба, который может наступить в результате реализации застрахованного риска. Ведь при добросовестном отношении страхователей к предотвращению застрахованных рисков они могут снизить размер страхового взноса и не вносить дополнительные взносы, что снизит для них цену страховых продуктов. Данное обстоятельство можно отнести к конкурентным преимуществам взаимного страхования.

К конкурентным преимуществам коммерческого страхования можно отнести то, что страхователи уплачивают только страховую премию в размере, зафиксированном в договоре страхования. Каким бы ни было финансовое положение страховой организации, страхователь не должен будет вносить дополнительный платеж по уже заключенному договору страхования.

Общие экономические признаки каждого из методов страхования на практике конкретизируются во взаимоотношениях между страхователями и страховыми организациями, эти отношения имеют различные нюансы в зависимости от организационно-правовой формы страховщика. Разнообразие таких нюансов во взаимоотношениях страхователей и страховщика является, в частности, причиной существования того множества организационно-правовых форм, которые были перечислены в начале данного раздела. В наиболее «чистой» форме принцип взаимности реализуется в рамках ВСО,

имеющих организационно-правовые формы «страховая касса» и «общество взаимного страхования». В рамках других организационно-правовых форм принцип взаимности дополняется другими принципами, взаимоотношения между страхователями и страховщиком строятся на сочетании нескольких принципов, как например, в страховых кооперативах [8].

Роль взаимного страхования в формировании конкурентной среды

Исторически взаимное страхование возникло раньше, чем коммерческое страхование. Существование наиболее ранних форм взаимного страхования ученые относят к 1792–1750 гг. до н.э. [9, с. 26], в то время как возникновение коммерческого страхования – к середине XIV в. [10, с. 105]. На начальных этапах совместного существования взаимного и коммерческого страхования между ними не возникало конкуренции, так как каждый из методов использовался для страхования определенных видов рисков. Коммерческое страхование использовалось в основном для страхования морских рисков, так как это было более выгодно с точки зрения получения прибыли. Взаимное страхование использовалось для страхования социальных рисков: на случай болезни, на случай смерти и т.п. В условиях, когда невозможно было рассчитать вероятность наступления таких событий и, следовательно, установить плату за страхование, которая давала бы возможность получить прибыль, коммерческие страховые компании не проявляли интереса к страхованию рисков данного вида.

По мере развития товарно-денежных отношений развивалась и конкуренция между ВСО и КСО. История приводит яркие примеры влияния взаимного страхования на формирование конкурентной среды на национальных страховых рынках. Например, в Ве-

ликобритании взаимное страхование смогло противодействовать монополии, законодательно установленной для двух коммерческих страховых компаний в 1719 г. Естественным шагом этих двух монополистов стало увеличение ими страхового тарифа, на основе которого рассчитывалась цена страхования (страховая премия). В ответ судовладельцы главных морских портов Великобритании (Лондона, Ливерпуля, Ньюкасла, Бристоля) решили отказаться от услуг этих коммерческих страховщиков. Для того чтобы обеспечить страховую защиту своих имущественных интересов на основе страховых продуктов, которые они раньше приобретали у КСО, судовладельцы стали создавать взаимные страховых организации в форме клубов взаимного страхования. Деятельность таких клубов заставила правительство Великобритании в 1824 г. аннулировать закон о монопольных правах акционерных страховщиков [11]. Таким образом, монополизация сектора морского страхования страхового рынка Великобритании была предотвращена на основе использования страхователями метода взаимного страхования.

В настоящее время в морском страховании широко используются оба метода создания страховых продуктов. В XIX–XX вв. каждый из методов создания страховых продуктов нашел свое применение в страховании определенного набора рисков, связанных с морским страхованием. Таким образом произошло формирование конкурентной среды, в рамках которой КСО и ВСО не только противостоят друг другу, но и определенным образом взаимодействуют. В коммерческой страховой организации судовладелец страхует судно от повреждения и гибели (страхование каско). Но КСО невыгодно страховать некоторые виды рисков, например связанные с ответственностью судовладельца за смерть или нанесение ущерба здоровью судового экипажа, пассажиров, рабочих; с возникновением

расходов по устранению в целях безопасности мореплавания остатков затонувшего имущества из акватории портов и фарватеров. Такие риски КСО не принимают на страхование. Поэтому судовладельцы вступают в P&I-клубы, являющиеся, по сути, взаимными страховыми организациями, осуществляющими страхование указанных рисков. По состоянию на 2023 г. на мировом рынке действовало 13 P&I-клубов, которые осуществляли страхование 90% мировых океанских судов [12].

Примеры развития конкурентной среды в связи с появлением на страховом рынке взаимных страховых организаций можно найти и в истории России. В конце XIX – начале XX в. страхование в нашей стране развивалось в различных организационно-правовых формах, действовавших на основе как взаимного, так и коммерческого страхования. Наиболее распространенным в тот период было страхование имущества от огня. В городах в первую очередь его стали осуществлять коммерческие страховых организации. При отсутствии в городах обществ взаимного страхования имущества КСО практически получили монополию на данный вид страхования и не преминули воспользоваться данным обстоятельством. В 1875 г. восемь ведущих российских КСО, осуществлявших страхование имущества от огня, заключили конвенцию и подняли цены на данный вид страхования почти на треть. В ответ на это у домовладельцев в разных городах возрос интерес к созданию обществ взаимного страхования от огня, которые устанавливали более низкую цену страхования, чем КСО. С 1876 по 1885 г. было создано 32 таких общества; с 1886 по 1895 г. – еще 30 обществ [13, с. 155]. Появление общества взаимного страхования от огня в конкретном городе заставляло коммерческих страховщиков снижать цену на такое страхование. Это снижение являлось следствием развития конкурентной среды, в которой появились

новые акторы – общества взаимного страхования, составившие конкуренцию коммерческим страховщикам.

Кроме городских обществ взаимного страхования в России в начале XX в. действовала система взаимного земского страхования от огня. Эта система начала создаваться после отмены крепостного права и предназначалась для страхования строений, находящихся в сельской местности. Необходимость ее создания была вызвана тем, что коммерческие страховщики не хотели заниматься страхованием указанных строений – им это было невыгодно. Страховщиками в данной системе выступали губернские земства¹. К началу XX в. данная система в ряде губерний действовала столь успешно, что начала предлагать добровольное страхование от огня частных деревянных домов на окраинах городов. Таким образом, в сегменте страхования строений от огня в городах ряда губерний Российской империи появился новый актор – губернские земства. Сложилась конкурентная среда, участниками которой были коммерческие страховые общества, городские общества взаимного страхования и губернское земство конкретной губернии. Такая ситуация способствовала снижению цен на страхование от огня деревянных строений, находящихся на окраинах городов.

Приведенные примеры показывают, что конкурентные преимущества каждого из методов создания страховых продуктов проявляются в определенной экономической ситуации. Таким образом, равноправное присутствие на рынке двух указанных методов страхования способствует формированию

¹ Губернские земства являлись местными органами самоуправления в губерниях. Основные решения, касающиеся организации взаимного земского страхования, принимались на губернском земском собрании. Непосредственно осуществляли работу по организации и проведению взаимного земского страхования страховых отделы губернских земств.

развитой конкурентной среды. Особенно такой среды является наличие конкуренции не только между организациями одного типа (между коммерческими или между взаимными), но и наличие конкуренции между организациями различных типов, то есть между коммерческими и взаимными. В России до 1918 г., а в зарубежных странах и в настоящее время организационно-экономические особенности взаимного страхования позволяют самим страхователям противодействовать монополизму коммерческих страховщиков путем инициативного объединения во взаимные страховые организации (общества взаимного страхования, страховые кооперативы, дружеские общества и др.).

В нашей стране в период административно-командной экономики взаимное страхования почти не упоминалось в каких-либо публикациях. В 90-х гг. XX в. и в начале века нынешнего оно стало упоминаться, но позиционировалось как явление устаревшее, не имеющее перспектив развития в современных экономических условиях. Однако статистические данные, характеризующие развитие взаимного страхования в 20-е гг. XXI в. в странах с эволюционным развитием страхового рынка, опровергают данное утверждение.

Согласно статистическим данным, в XXI в. страхователи в странах с эволюционным развитием экономики нередко выбирают членство во взаимной страховой организации для того, чтобы застраховать свои имущественные интересы в такой организации, а не у коммерческого страховщика. Так, доля взаимного и кооперативного страхования на мировом рынке за период с 2007 по 2021 г. увеличилась с 24,5 до 26,7% (соответственно доля коммерческого страхования уменьшилась с 75,5 до 73,3%). Прирост объема страховых премий в секторе взаимного и кооперативного страхования в мире с 2014 до 2021 г. составил 48%, в то время как аналогичный прирост на мировом страховом рынке в целом – 36%¹.

В 2022 г. сектор взаимного страхования продолжал успешно развиваться на мировом страховом рынке (табл. 2). Совокупный общемировой объем страховых премий, собранных взаимными страховыми организациями, был равен 1,41 трлн долларов США. Общий объем активов мирового сектора взаимного страхования в 2022 г. составил 2,0 трлн долларов США. Взаимные

¹ Mutual Market Share // ICMIF. URL: <https://www.icmif.org/globalmutual-market-share-2022-executive-summary/> (дата обращения: 20.03.2025).

Таблица 2. Показатели, характеризующие распространение взаимного страхования в мире в 2022 г.

Table 2. Indicators characterizing the spread of mutual insurance in the world in 2022

Показатель <i>Indicator</i>	Единица измерения <i>Unit of measurement</i>	Значение показателя <i>Value of the indicator</i>
Совокупный общемировой объем страховых взносов, собранных взаимными страховыми организациями	млрд долл. США	236
Доля взаимных страховых организаций на мировом страховом рынке	%	26,3
Доля взаимных страховых организаций на страховых рынках стран с развитой рыночной экономикой	%	32,5
Доля взаимных страховых организаций на страховых рынках развивающихся стран	%	2,7
Общий объем активов мирового сектора взаимного страхования	трлн долл. США	2,0

Источник: составлено автором по данным: ICMIF members: Key statistics 2022. URL: <https://www.icmif.org/publication/icmif-members-key-statistics-2022/> (дата обращения: 21.04.2025).

и кооперативные страховые организации застраховали в 2022 г. имущественные интересы 356 миллионов своих участников-страхователей¹.

В Европе Ассоциация взаимных страховщиков и страховых кооперативов Европы (AMICE) объединяет более 425 страховых организаций. По данным этой ассоциации, в 2022 г. доля взаимного и кооперативного страхования в Европе составила 33%². Ассоциация отмечает, что доля взаимного страхования на рынках европейских стран за последнее десятилетие увеличилась.

Из всех европейских стран взаимное страхование в наибольшей степени развито в Великобритании. Здесь оно представлено не только обществами взаимного страхования и страховыми кооперативами, но и дружескими обществами, которые возникли и действуют только в этой стране. В 2020 г. страховая премия, собранная взаимными страховыми организациями Великобритании, составила 11,1 млрд британских фунтов; в 2021 г. этот показатель значительно возрос, достигнув 22,8 млрд британских фунтов³.

Особенности развития взаимного страхования на современном страховом рынке Российской Федерации

В России взаимное страхование успешно развивалось во второй половине XIX – начале XX в. до начала революционных преобразований политического и экономического характера в ноябре 1917 г. В Российской

империи действовали взаимные страховые организации различных организационно-правовых форм: общества взаимного страхования, страховые кассы, вспомогательные кассы, эмеритальные кассы; земства выполняли возложенные на них государством обязанности по осуществлению взаимного земского страхования в обязательной и добровольной форме. В 1913 г. начала создаваться и к 1917 г. успешно действовала система обязательного больничного страхования наемных работников, основу которой составляли больничные кассы. В 1913 г. в России на долю взаимного страхования приходилось 26,8% совокупной страховой премии российского страхового рынка [11]. Всё это формировало развитую конкурентную среду в сегментах как добровольного, так и обязательного страхования.

В Российской Федерации взаимное страхование занимает незначительную долю современного страхового рынка. Так, в 2022 г. объем страховых премий, собранных обществами взаимного страхования, был равен 978,3 млн рублей, что составило 0,054% общего объема страховых премий, собранных на российском страховом рынке⁴. В 2023 г. объем страховых премий, собранных российскими ОВС, составил 1150,4 млн руб., при этом их доля в общем объеме премий уменьшилась и составила 0,050%⁵.

Очевидно, что российский страховой рынок значительно отстает от общемирового уровня развития взаимного страхования. Такое положение, наряду с постоянным сокращением числа коммерческих страховых

¹ ICMIF members key statistics 2022 // ICMIF. URL: <https://www.icmif.org/publication/icmif-members-key-statistics-2022/> (дата обращения: 21.04.2025).

² What is a Mutual? // AMICE. URL: <https://amice-eu.org/about-amice/about-mutuality/> (дата обращения: 10.04.2025).

³ UK Market InSights 2022 // ICMIF. URL: <https://www.icmif.org/uk-market-insights-uk-2022/> (дата обращения: 20.01.2023).

⁴ Расчет автора по данным: Обзор деятельности страховщиков в 2022 году (По результатам федерального статистического наблюдения по форме № 1-СК «Сведения о деятельности страховщика»). URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/obzor_strah_2022.doc (дата обращения: 04.04.2024).

⁵ Расчет автора по данным: Обзор деятельности страховщиков в 2024 году. URL: <https://rosstat.gov.ru/se arch?q=обзор+деятельности+страховщиков+v+2024+году> (дата обращения: 20.04.2025).

организаций (в 2023 г. их число уменьшилось на 6 по сравнению в 2022 г.)¹, приводит к обеднению конкурентной среды и усилению монопольного положения немногих крупных коммерческих страховщиков.

Причины столь низкого уровня развития взаимного страхования в Российской Федерации обусловлены особенностями ее исторического развития. Страховой рынок Российской Федерации начал развиваться по историческим меркам относительно недавно – в 1988 г., после отмены в нашей стране монополии государства на страховую деятельность во всех видах и формах. В условиях указанной монополии и в контексте революционных политических и экономических преобразований взаимное страхование было исключено из экономической жизни страны к 1930 г. Принципы его осуществления, его преимущества по сравнению с коммерческим страхованием не только не были предметом научного исследования, но и почти не упоминались в научной, публицистической или справочной литературе. В условиях такого информационного вакуума, поддерживавшегося в течение нескольких десятилетий, было сформировано и укоренено мнение о том, что взаимное страхование – устаревшее, малозффективное экономическое явление; его доля на рынках стран с развитой рыночной экономикой постоянно снижается, так как оно не выдерживает конкуренции с коммерческим страхованием.

Однако после отмены государственной монополии на страховую деятельность во всех видах и формах в нашей стране стали появляться общества взаимного страхования. В 1992 г. был принят Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации», который установил, что де-

ятельность обществ взаимного страхования должна регулироваться отдельным законом о взаимном страховании. До 2007 г. такой закон отсутствовал, и ОВС действовали на основе Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»². Поэтому официальной статистикой они учитывались как некоммерческие организации и не выделялись в отдельную учетную позицию. Однако по экспертным оценкам, в России по состоянию на март 2001 г. успешно действовало более 150 ОВС³. Также косвенным подтверждением присутствия взаимных страховых организаций является создание в Российской Федерации в 1999 г. Национальной ассоциации обществ взаимного страхования (НАВС), которая была учреждена четырьмя крупными страховщиками, официально имевшими организационно-правовую форму «некоммерческое партнерство»⁴.

Закон «О взаимном страховании» вступил в действие в декабре 2007 г. В этом законе было установлено требование об обязательном лицензировании деятельности ОВС с 1 июля 2008 г. При этом не было опубликовано четких лицензионных требований, процедура лицензирования была абсолютно непрозрачной. По состоянию на 1 июля 2008 г. ни одному обществу взаимного страхования, подавшему документы для лицензирования, лицензия выдана не была. Таким образом, все действовавшие до этого российские ОВС вынуждены были прекратить свою деятельность. С 1 июля 2008 г. в Российской Федерации был полностью ликвидирован сектор

¹ Расчет автора по данным: Обзор деятельности страховщиков в 2024 году. URL: <https://rosstat.gov.ru/search?q=обзор+деятельности+страховщиков+в+2024+году> (дата обращения: 20.04.2025).

² Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» // СПС «Консультант-Плюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/ (дата обращения: 09.06.2024).

³ Сайт Национальной ассоциации обществ взаимного страхования. URL: <https://navs.ru/history> (дата обращения: 10.04.2025).

⁴ Там же.

взаимного страхования, сформировалась монополия коммерческого страхования. Это соответствующим образом ослабило конкурентную среду российского страхового рынка. В то же время на страховых рынках развитых зарубежных стран взаимные страховые организации продолжали успешно развиваться и фактом своего присутствия создавать конкурентную среду, побуждающую коммерческих страховщиков к поиску новых решений, отвечающих потребностям потенциальных страхователей.

Выдача лицензий российским обществам взаимного страхования началась в апреле 2009 г. По состоянию на конец 2024 г. лицензии имели 20 обществ взаимного страхования. При этом следует отметить, что получение лицензии – необходимое, но недостаточное условие начала деятельности такой организации. Как правило, необходим определенный период для того, чтобы в общество вступило достаточное количество членов и был накоплен за счет вступительных взносов и других источников первоначальный фонд финансовых средств, необходимых для ведения дела и для выполнения страховых обязательств, которые ОВС принимает на себя.

Господство коммерческих страховых организаций, а также постоянное сокращение их численности, происходящее в связи с отзывом лицензий на страховую деятельность, приводит к неблагоприятным последствиям. Российский рынок отличается высокой концентрацией. В 2022 г. доля топ-20 страховщиков (коммерческих страховых организаций) по объему собранных страховых премий составила 88,3% (по сравнению с 2022 г. этот показатель увеличился на 1,9 п.п.) [14]. В I квартале 2024 г. доля топ-20 страховщиков по объему собранных премий немного снизилась по сравнению с 2022 г. и составила 87,6% [15], однако к концу 2024 г. доля топ-20 страховщиков по объему взносов возросла до 90% [16].

Такой уровень концентрации рынка препятствует формированию развитой конкурентной среды, что, в свою очередь, не создает условий для повышения заинтересованности страховых организаций в разработке и внедрении новых страховых продуктов, которые бы соответствовали потребностям юридических и физических лиц в страховой защите и способствовали бы росту объемов собираемой страховой премии. Также в отсутствие конкурентного давления крупные страховщики не имеют стимулов к понижению цен на свои страховые продукты.

Возможности противодействия такой ситуации выявил сто лет тому назад российский ученый К.Г. Воблый, который писал в своем труде «Основы экономии страхования», изданном в 1925 г. и переизданном в 1993 г.: «В страховом деле предприниматели не могут создать монополии. Всякие поползновения страховщиков¹ на монопольное обладание страховым полем наталкиваются на противодействие самих страхователей. Последние, даже не располагая страховым капиталом, могут создать страховое учреждение². И действительно, мы видим на страховом рынке сильных конкурентов акционерному страхованию³ в лице взаимного...» [13].

Представляется, что в современных российских условиях значительную роль в противодействии монополизму коммерческих страховых компаний может сыграть создание общества взаимного страхования малого и среднего предпринимательства, а также стартапов при общественной организации «ОПОРА РОССИИ». Такой страховщик будет не только способствовать развитию конкурентной среды российского страхового рынка, но и обеспечит более полную

¹ Имеются в виду коммерческие страховые организации.

² Имеется в виду взаимная страховая организация.

³ Имеется в виду коммерческое страхование.

страховую защиту имущественных интересов российского малого, среднего предпринимательства и стартапов, что окажет влияние на развитие российского предпринимательства в целом.

Отношение к взаимному страхованию как к явлению устаревшему, не имеющему перспектив развития на российском рынке страхования, постепенно меняется. Так, Банк России отметил, что «в условиях усиления санкций привлекательность обществ взаимного страхования повышается из-за их готовности принимать в свои члены и страховать компании, риски которых не хотят или не могут страховать коммерческие страховщики» [17]. Однако такое положительное мнение мегарегулятора пока не воплотилось в каких-либо мерах, способствующих развитию уже имеющих лицензию российских ОВС или развитию взаимного страхования в иных организационно-правовых формах.

Заключение

Взаимное страхование – специфическое экономическое явление, присутствующее на национальных рынках развитых зарубежных стран на протяжении нескольких столетий. Его осуществляют взаимные страховые организации, имеющие разнообразные организационно-правовые формы: общества взаимного страхования, страховые кооперативы, страховые кассы и другие. В XXI в., так же как и в более ранние периоды, такие организации существуют наряду с коммерческими страховыми организациями. Это означает, что на рынке существует одновременно два типа организаций: взаимные страховые организации и коммерческие страховые организации. Организации каждого типа конкурируют не только между собой, но и с организациями другого типа. Одновременное присутствие на страховом рынке организаций этих двух типов формирует развитую конкурентную среду.

В экономической истории разных стран можно найти примеры того, как возникновение взаимных страховых организаций в том или ином сегменте рынка создавало конкурентную среду, под воздействием которой коммерческие страховые организации вынуждены были снижать цены на свои страховые продукты или искать иные пути привлечения страхователей. Это способствовало развитию страхового рынка в целом, что проявлялось не только в росте объемов собранной страховой премии, но и в увеличении объемов страхуемых рисков.

Развитие страхования в конкретной стране, а точнее степень охвата страхованием имущественных интересов юридических и физических лиц, характеризует показатель «уровень проникновения страхования». Данный показатель рассчитывается как процентное отношение объема собранных премий за год к объему внутреннего валового продукта. В 2022 г. среднемировой уровень проникновения страхования составил 6,8%; при этом средний показатель группы развивающихся стран, к которым относится Россия, составил (без учета данных по Российской Федерации) 3,0% [18]. Самым высоким данный показатель был в Соединенных Штатах Америки – 12% [19]. В том же году в Российской Федерации уровень проникновения страхования составил 1,18%, а в 2023 г. – 1,32% [20]. Таким образом, в нашей стране уровень проникновения страхования ниже не только среднемирового, но и среднего по группе развивающихся стран.

Банк России в своем обзоре отметил, что в 2024 г. объем страховых премий в нашей стране увеличился почти на две трети относительно 2023 г. и опередил рост номинального ВВП. В результате отношение объема собранных страховых премий к ВВП достигло 1,9% [16]. Однако оно всё равно остается ниже, чем средний показатель по группе развивающихся стран. При этом российские ученые отмечают, что в Российской

Федерации в последние 10 лет происходит «преимущественно инфляционное развитие страхования» [20].

Представляется, что стимулирование развития страхового рынка РФ лежит в области развития сегмента взаимного страхования. В настоящее время данный сегмент существует, но объем собираемых им страховых взносов (страховых премий) ничтожно мал, он составляет сотые доли про-

цента от объема страховых премий, собираемых на страховом рынке РФ в целом. В такой ситуации взаимные страховые организации не оказывают какого-либо влияния на формирование конкурентной среды российского страхового рынка, что приводит к значительному отставанию в обеспечении страховой защиты имущественных интересов российских юридических и физических лиц.

Список литературы

1. Рубин Ю. Б. Конкуренция в российском образовании: теория и противоречивые реалии // Университетское управление: практика и анализ. 2017. Т. 21. № 5 (111). С. 17–30. DOI: 10.15826/umpra.2017.05.058.
2. Рубин Ю. Б. О конструктивной теории конкуренции в предпринимательстве // Современная конкуренция. 2017. Т. 11. № 5 (65). С. 114–129.
3. Туленты Д. С. Страховое предпринимательство и теория конкуренции // Страховое дело. 2019. № 5 (314). С. 39–46.
4. Платонова Э. Конкуренция на страховом рынке: факторы и тенденции // Современные страховые технологии. 2023. № 4 (99). С. 36–41.
5. Цыганов А. А., Брызгалов Д. В. Новые формы конкуренции на страховом рынке // Финансовый журнал. 2014. № 3 (21). С. 141–149.
6. Брызгалов Д. В. Цифровизация конкуренции на страховом рынке // Экономика. Налоги. Право // 2018. Т. 11. № 2. С. 121–128. DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-2-121-128.
7. Логвинова И. Л. Взаимное страхование как метод создания страховых продуктов в Российской Федерации. – М.: Анкил, 2010. – 246 с.
8. Логвинова И. Л. Взаимное страхование: теория, исторический опыт, законодательное регулирование в Российской Федерации (по поводу законодательного превращения российских обществ взаимного страхования в вид потребительского кооператива) // Страховое дело. 2016. № 9. С. 25–43.
9. Словарь страховых терминов / под ред. Е. В. Коломина, В. В. Шахова. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 331 с.
10. Райхер В. К. Общественно-исторические типы страхования. – М.: Юкис, 1992. – 282 с.
11. Турбина К. Е., Дадьков В. Н. Взаимное страхование. – М.: Анкил, 2007. – 344 с.
12. Клубы взаимного страхования начали отказываться от страхования военных рисков в России, Белоруссии и на Украине [Электронный ресурс] // Страхование сегодня. 09.01.2023. URL: <https://www.insur-info.ru/press/180256> (дата обращения: 21.01.2023).
13. Воблый К. Г. Основы экономии страхования. – М.: Анкил, 1993. – 227 с.
14. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. 2022 год [Электронный ресурс] // Банк России. 2023. № 4. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/43835/review_insure_22Q4.pdf (дата обращения: 10.06.2024).
15. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. I квартал 2024 года [Электронный ресурс] // Банк России. 2024. № 1. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/49218/review_insure_24Q1.pdf (дата обращения: 10.04.2025).
16. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. 2024 год [Электронный ресурс] // Банк России. 2024. № 4. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/55214/review_insure_24Q4.pdf (дата обращения: 19.04.2025).

17. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. III квартал 2022 года [Электронный ресурс] // Банк России. 2022. № 3. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/43531/review_insure_22Q3.pdf (дата обращения 10.12.2022).
18. Жесткая денежно-кредитная политика затормозит рост страхового рынка в 2024 году [Электронный ресурс] // АКРА. 29.12.2023. URL: https://www.acra-ratings.ru/upload/iblock/7dc/ky0bw94yrahcfoixlpuhvrf9d8gjhff0/20231229_RFIAB.pdf (дата обращения: 20.09.2024).
19. Life and non-life insurance penetration in selected countries and territories worldwide from 2020 to 2022 // Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/381174/insurance-penetration-in-selected-countries-worldwide/> (дата обращения: 20.09.2024).
20. Архипов А. П. О предпосылках развития страхования // Формирование страховой культуры: финансовое просвещение и ответственный бизнес: Сб. трудов XXV междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 4 июня 2024 г.) / Всероссийский союз страховщиков; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – М.: Прометей, 2024. С. 175–181.

Сведения об авторе

Логвинова Ирина Львовна, ORCID 0000-0002-1196-787X, докт. экон. наук, профессор, кафедра страхования и экономики социальной сферы, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия; заведующий кафедрой страхования, Университет «Синергия», Москва, Россия, logir1@yandex.ru

Статья поступила 10.04.2025, рассмотрена 20.04.2025, принята 10.05.2025

References

1. Rubin Yu. B. Competition in the Russian education: theory and contradictory reality. *Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz*=University Management: Practice and Analysis, 2017, vol.21, no.5(111), pp.17-30 (in Russian). DOI: 10.15826/umpa.2017.05.058.
2. Rubin Yu. B. About the constructive theory of competition in entrepreneurship. *Sovremennaya konkurenciya*=Journal of Modern Competition, 2017, vol.11, no.5(65), pp.114-129 (in Russian).
3. Tulenty D. S. Insurance business and competition theory. *Strakhovoe delo*, 2019, no.5(314), pp.39-46 (in Russian).
4. Platonova E. *Konkurenciya na strakhovom rynke: faktory i tendencii* [Competition in the insurance market: factors and trends]. *Sovremennye strakhovye tekhnologii*, 2023, no.4(99), pp.36-41.
5. Tzyganov A. A., Bryzgalov D. V. New forms of the competition in the insurance market of the Russian Federation. *Finansovyi zhurnal*=Financial Journal, 2014, no.3(21), pp.141-149 (in Russian).
6. Bryzgalov D. V. Digitization of competition in the insurance market. *Ehkonomika. Nalogi. Pravo*, 2018, vol.11, no.2, pp.121-128 (in Russian). DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-2-121-128.
7. Logvinova I. L. *Vzaimnoe strakhovanie kak metod sozdaniya strakhovykh produktov v Rossijskoj Federacii* [Mutual insurance as method of insurance products' creation in the Russian Federation]. Moscow, Ankil Publ., 2010, 246 p.
8. Logvinova I. L. Mutual insurance: theory, historical experience, legislative regulation in the Russian Federation (with regard to the legislative transformation Russian mutual insurance companies in the form of a consumer cooperative). *Strakhovoe delo*, 2016, no.9, pp.25-43 (in Russian).
9. *Slovar' strakhovykh terminov* [Vocabulary of the insurance terms]. Ed. by E. V. Kolomina, V. V. Shakhova. Moscow, *Finansy i statistika* Publ., 1991, 331 p.
10. Raicher V. K. *Obshchestvenno-istoricheskie tipy strakhovaniya* [Socio-historical types of insurance]. Moscow, *Yukis* Publ., 1992, 282 p.
11. Turbina K. E., Dadkov V. N. *Vzaimnoe strakhovanie* [Mutual insurance]. Moscow, *Ankil* Publ., 2007, 344 p.

12. *Kluby vzaimnogo strakhovaniya nachali otkazyvat'sya ot strakhovaniya voennykh riskov v Rossii, Belorussii i na Ukraine* [Mutual insurance clubs began to abandon the insurance of military risks in Russia, Belarus and Ukraine]. *Strakhovanie segodnya*, 09.01.2023. Available at: <https://www.insur-info.ru/press/180256> (accessed 21.01.2023).
13. Vobly K. G. *Osnovy ehkonomii strakhovaniya* [The basics of insurance economy]. Moscow, *Ankil Publ.*, 1993, 227 p.
14. *Obzor klyuchevykh pokazatelei deyatel'nosti strakhovshchikov. 2022 god* [Overview of the key indicators of the activities of insurers. 2022]. *Bank Rossii*, 2022, no.4. Available at: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/43835/review_insure_22Q4.pdf (accessed 10.06.2024).
15. *Obzor klyuchevykh pokazatelei deyatel'nosti strakhovshchikov. I kvartal 2024 goda* [Overview of the key indicators of the activities of insurers. Q1 2024]. *Bank Rossii*, 2024, no.1. Available at: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/49218/review_insure_24Q1.pdf (accessed 10.04.2025).
16. *Obzor klyuchevykh pokazatelei deyatel'nosti strakhovshchikov. 2024 god* [Overview of the key indicators of the activities of insurers. 2024]. *Bank Rossii*, 2024, no.4. Available at: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/55214/review_insure_24Q4.pdf (accessed 19.04.2025).
17. *Obzor klyuchevykh pokazatelei deyatel'nosti strakhovshchikov. III kvartal 2022 goda* [Overview of the key indicators of the activities of insurers. Q3 2022]. *Bank Rossii*, 2022, no.3. Available at: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/43531/review_insure_22Q3.pdf (accessed 10.12.2022).
18. *Zhestkaya denezhno-kreditnaya politika zatormozit rost strakhovogo rynka v 2024 godu* [Tough monetary policy will slow down the growth of the insurance market in 2024]. *AKRA*, 29.12.2023. Available at: https://www.acra-ratings.ru/upload/iblock/7dc/ky0bw94yrahcfoixlpuhvrf9d8gjhff0/20231229_RFIAB.pdf (accessed 20.09.2024).
19. Life and non-life insurance penetration in selected countries and territories worldwide from 2020 to 2022. *Statista*. Available at: <https://www.statista.com/statistics/381174/insurance-penetration-in-selected-countries-worldwide/> (accessed 20.09.2024).
20. Arhipov A. P. About the prerequisites for the development of insurance. *Formirovanie strakhovoi kul'tury: finansovoe prosveshchenie i otvetstvennyi biznes: Sb. trudov XXV mezhdunar. nauch.-prakt. konf. (Moskva, 4 iyunya 2024 g.)*. *Vserossiiskii soyuz strakhovshchikov; Finansovyi universitet pri Pravitel'stve Rossiiskoi Federatsii* [Formation of insurance culture: financial education and responsible business: Collection of Works of the XXV International scientific and practical conference (Moscow, June 4, 2024). All-Russian Union of Insurers; Financial University under the Government of the Russian Federation]. Moscow, *Prometei Publ.*, 2024, pp.175-181 (in Russian).

About the author

Irina L. Logvinova, ORCID 0000-0002-1196-787X, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Insurance and Social Economy Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia; Head of Insurance Department, Synergy University, Moscow, Russia, logir1@yandex.ru

Received 10.04.2025, reviewed 20.04.2025, accepted 10.05.2025