

Чёрная О.А.

КОСМИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Космическая отрасль является одним из приоритетных секторов экономики Украины, которая может производить и предоставлять высокотехнологичные продукцию и услуги на мировом рынке, для которого характерна чрезвычайно жёсткая конкуренция. В работе исследована одна из возможностей обеспечения конкурентных преимуществ отечественной ракетно-космической отрасли путём расширения спектра и повышения качества услуг, предоставляемых при коммерческих запусках. Рассмотрены особенности страхования космической деятельности, которые связаны со специфическим характером взаимоотношений страховщика и страхователя, а также с сочетанием значительных размеров страховых сумм и сравнительно небольшого количества страхуемых объектов.

Ключевые слова: космическая деятельность, страхование, факторы риска.

Введение. Космическая деятельность и её научно-производственная база становятся естественно функционирующей отраслью украинской и мировой экономики, подчиняющейся универсальным закономерностям и тенденциям развития. Космическая деятельность включает создание (разработку, изготовление, испытания) и использование (эксплуатацию) космической техники, космических материалов и космических технологий, оказание на их основе широкого спектра услуг.

Масштабы и значение космической деятельности лучшим образом характеризуют её основные направления, к которым могут быть отнесены [1-3]: научные космические исследования; использование космической техники для связи, теле- и радиовещания; дистанционное зондирование поверхности Земли из космоса в интересах геологии, картографии, экологии, метеорологии, сельского хозяйства, поиска биоресурсов, предупреждения стихийных бедствий и природных катаклизмов, спасения терпящих бедствие и т.д.; использование спутниковых навигационных и топогеодезических систем; пилотируемые космические полёты; использование космической техники, космических материалов и космических технологий в интересах обороны и безопасности; наблюдение за объектами и явлениями в космическом пространстве; производство в космосе материалов и иной продукции; другие виды деятельности, осуществляемые с помощью космической техники. Космическая деятельность вплотную подошла к порогу практического освоения ресурсов Луны и дальнего космоса.

Размеры сумм, которые необходимо вложить в космические разработки, чтобы получить достаточную прибыль, весьма велики. Например, к 2008 году украинские конструкторы планируют создать многоэтапный пилотируемый космический корабль нового поколения «Клиппер». На осуществление этого проекта будет потрачено 600 млн. гривен. В соответствии с проектом, «Клиппер» будет использоваться для осуществления автономных полётов и для обслуживания орбитальных пилотируемых станций.

Вместе с тем космическая деятельность сопряжена с высокой степенью риска, а финансовые убытки от неудач при пусках чрезвычайно серьёзны. Поэтому естественно стремление участников космического бизнеса защитить себя путём страхования. В настоящее время страхование в области космического бизнеса, например, пусков ракет-носителей, - совершенно необходимая процедура для всех коммерческих пусков, и раздел об условиях страхования в обязательном порядке присутствует во всех контрактах (соглашениях) на предоставление пусковых услуг. При заключении страхового договора размер страховой премии может быть снижен за счёт тщательного анализа рисков и выбора оптимальной программы страхования.

В соответствии с данными, приводимыми Национальным космическим агентством Украины структура суммарных издержек фирмы при реализации контракта на пусковые услуги (в относительных величинах) может быть представлена в виде диаграммы, показанной на рис. 1 [4].

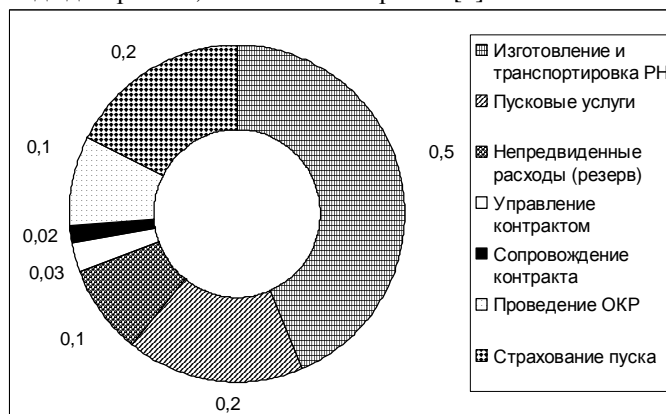


Рис. 1. Структура издержек при выполнении контракта на запуск космического аппарата

Отметим, что если необходимо найти дополнительные возможности снижения издержек, то наиболее

перспективными составляющими в этом плане являются опытно-конструкторские работы и страхование.

Целью данной работы является изучение особенностей страхования в космической деятельности и выявление основных факторов риска. Использование результатов исследований может способствовать снижению величины издержек при выполнении контрактов на запуски и укреплению конкурентных позиций украинских предприятий космической отрасли на международном рынке.

Результаты. Страхование космической деятельности – это сравнительно молодой вид бизнеса. К особенностям космического страхования как вида страхового бизнеса относится, во-первых, сочетание значительных размеров страховых сумм и сравнительно небольшого количества страхуемых объектов, вследствие чего страхование космической деятельности требует концентрации усилий и совместных действий большого количества страховых компаний мира. Вторая особенность космического страхования совершенно уникальна и кроется в особом специфическом характере отношений между страхователем и страховщиком, а именно – в большой степени зависимости страхователя от страховщика. Именно страховщики определяют критерии успеха или неудачи. И только они способны дать представление страховым компаниям о своих ракетах-носителях и космических аппаратах и являются единственным источником такой информации. Они также определяют требования к надёжности, которые будут критериями назначения страховой суммы и процента страховой премии в зависимости от целей, которые предполагается достичь. С другой стороны, только разработчики могут решить, в случае неудачи, что нужно сделать, чтобы устранить неисправность.

В этом случае страхующая сторона страхует последовательность своих действий, которые, в конечном счёте, зависят только от неё, и за которыми она же осуществляет контроль. В результате понятия случайности, которое в страховом деле именуется риском, приобретает в космической деятельности весьма специфическое значение. Риск в космической деятельности имеет место, главным образом, вследствие ошибок при проектировании, расчётах, принятии концептуальных решений, неадекватности испытаний, использовании недостаточно отработанных технологий. И в этом случае непосредственным «автором» отката является сама страхующая сторона, а не явление внешнего характера; повреждение происходит всегда или почти всегда по её вине (или субподрядчиков). В результате страхование становится как бы подтверждением состояния технологии.

Анализ неудачных пусков различных ракет-носителей позволяет провести систематизацию аварий по основным причинам, их вызвавшим, а также по фазам пуска (рисунки 2 и 3).

Учитывая сказанное выше, содержание договора страхования должно определяться разделяемой страхователем и страховщиком уверенностью в профессионализме разработчика в большей степени, чем процедурами проверки технологии процесса изготовления и контроля за ним. Эта особенность страхового договора присуща только космическому страхованию.

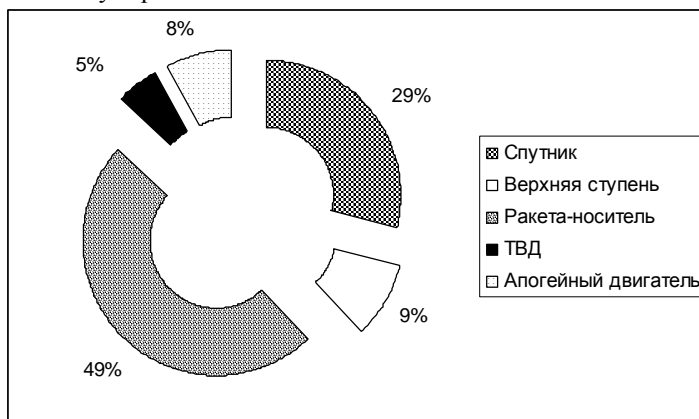


Рис.2. Распределение аварий по причинам

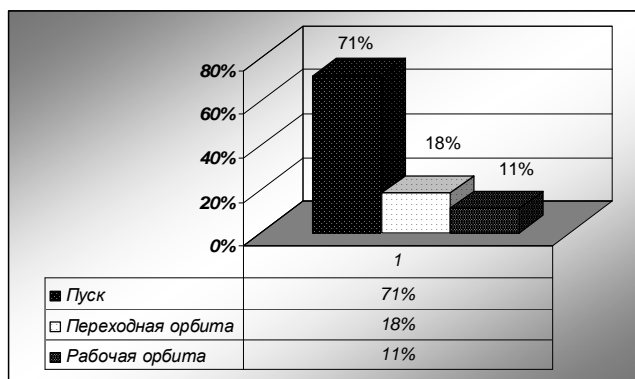


Рис. 3. Распределение аварий по фазам запуска.

Рассмотрим теперь конкретные финансовые аспекты страхования и пусков ракет-носителей. Главной

финансовой проблемой при заключении договора о страховании является достижение компромисса между сторонами по вопросу процента страховой премии и размера суммы страховки. Интерес страхующейся стороны состоит в том, чтобы процент страховой премии был поменьше, а полученной в случае неудачного пуска страховки хватило на покрытие всех расходов по повторному запуску.

Вообще говоря, это общая черта любого вида страхования, но особенность космического страхования в том, что размеры выплачиваемых сумм весьма и весьма значительны. Например, в первые годы страхования космической деятельности произошли аварии при запуске нескольких космических аппаратов, застрахованных на сумму в десятки миллионов долларов каждый. Это не только обострило ситуацию, но даже возник вопрос о принципиальной возможности страхования космической деятельности. Однако с накоплением опыта рынок страхования стал более успешно решать проблему оценки потерь при неудаче и определения размера страховой премии.

Сегодня принципиальный подход страховых компаний должен заключаться в том, что процент страховой премии должен отражать вероятность выплаты страховой суммы плюс отчисления на расходы страховых компаний. В этом случае страховой взнос будет соответствовать той вероятности аварии, которая закладывается разработчиком. Фирма, которая не может или не стремится достичь максимальной надёжности, вынуждена будет согласиться с последствиями в виде соответствующего размера своего страхового взноса.

Значительные проблемы существуют и при определении страховой суммы за ответственность перед третьей стороной. Страхование в этом случае производит государство, чья фирма осуществляет запуск. Причина этого заключается в том, что страховые суммы слишком велики как для страхователя (ни одна из страховых фирм не в состоянии выплатить потенциально возможные сотни миллионов долларов), так и для страховщика, поскольку выплата страховой премии, размер которой может составлять около 100% от общей суммы остальных издержек при пуске, делает цену пуска нереальной для потребителя. Поэтому государство должно гарантировать возмещение ущерба третьей стороне в размере страховых сумм, предусмотренных в контрактах на пусковые услуги, устанавливая символический процент страховой премии. Этот подход используется, например, в США, европейских странах. Министерство транспорта США, в чьём ведении находится рассматриваемая область бизнеса, установило максимум страховой суммы в 500 миллионов долларов, а европейский космический консорциум «Арианспейс» - 100 миллионов евро.

Выводы. Таким образом, стандартная с точки зрения страхового дела проблема согласования процента страховой премии, в случае страхования космической деятельности, имеет свои особенности. В финансовом отношении - это большой размер страховых сумм и малое количество страхуемых объектов, что резко повышает цену любой ошибки при анализе риска, определении страховых случаев и др. С точки зрения выбора страхового брокера, тактики ведения переговоров и т.д. - специфический характер взаимоотношений между страхователем и страховщиком, предполагающий высокую степень взаимного доверия сторон. Третья особенность - финансовую ответственность в случае нанесения ущерба третьей стороне несёт государство.

Источники и литература

1. Закон України "Про Загальнодержавну (Національну) космічну програму України на 2003-2007 роки" № 203-IV. // Відомості Верховної Ради, 2002, № 49, ст. 364.
2. Чёрная О.А. Особенности маркетинга космической отрасли // Вісник Дніпропетровського університету. - 2006. - № 9/2. - с. 167-173.
3. Развитие ракетно-космической техники в Украине / Ф.П. Санін, Є.О. Джур, Л.Д. Кучма, В.В. Хутірний. - Д.: АРТ-ПРЕС, 2002. - 402 с.
4. www.nkau.gov.ua.

Срибный В.И.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ АР КРЫМ

Постановка проблемы. Одним из важнейших направлений жилищно-коммунальной реформы является эффективная тарифная политика. С 1 января 2005 года вступил в силу Закон Украины «О жилищно-коммунальных услугах», согласно которому население должно полностью возмещать стоимость жилищно-коммунальных услуг, а сами тарифы должны утверждаться в местных советах [1]. В АРК тарифы на услуги ЖКХ в период с 1998-2005 года возмещали 20-50% их стоимости, остальное возмещалось за счет дотаций из республиканского бюджета. Поэтому назрела острая необходимость совершенствования тарифной политики в жилищно-коммунальном хозяйстве региона.

Анализ последних публикаций. Проблемой установления экономически обоснованных тарифов на услуги ЖКХ и анализу тарифной политики в ЖКХ АР Крым в последнее время посвящено множество публикаций. Весомый вклад в развитие этой проблематики внесли Киселева Л., Качала Т.Н., Светличная В.Ю., Потапова Н.Н., Косматенко Н.Л..

Нерешенные части общей проблемы. Однако остается недостаточно освященный вопрос оптимизации тарифной политики на услуги жилищно-коммунального хозяйства на региональном уровне, сокраще-