

Трансформация страхового рынка: проблемы, тенденции, перспективы

© 2012 Л.К. Улыбина

кандидат экономических наук, профессор

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

E-mail: ulibinalk@mail.ru

В статье автором рассмотрены методологические аспекты сущности страхового рынка и его структуры, сделана оценка тенденций и перспектив развития страхового рынка на основе SWOT-анализа.

Ключевые слова: страховой рынок, институциональная структура, экономический потенциал рынка, риск-менеджмент, управление рисками.

Современные тенденции экономических отношений, интеграционные процессы на мировом страховом рынке требуют трансформационных изменений в страховом секторе финансового рынка России.

Структура страхового рынка - это возникающие и воспроизводящиеся в связи с процессом страхования соотношения и пропорции между различными институтами, субъектами (страховые компании и страхователи) и объектами (виды и технологии страхования) страхового рынка, рассмотренные в соответствии с заранее выбранными критериями.

В соответствии с законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» под институциональной структурой страхового рынка следует понимать социально-политические, организационно-экономические и правовые нормы, являющиеся базой для создания, продвижения и потребления страховых услуг на основе контрактов-договоров страхования (институциональная среда), а также совокупность организаций, профессионально занимающихся страховой деятельностью либо ее регулированием (организационная структура).

Страховой рынок представляет собой сложную систему, состоящую из различных звеньев, обеспечивая связь между страховщиком и страхователем, инфраструктурой рынка.

Страховой рынок можно рассматривать как:

- форму организации денежных отношений по созданию и распределению страхового фонда для обеспечения страховой защиты общества;
- совокупность страховых организаций, осуществляющих процесс страхования.

Следовательно, современный страховой рынок представляет собой сложную, интегрированную систему, включающую различные элементы, связи, механизмы на основе спроса и предложения (рис. 1).

В институциональном плане страховой рынок представлен в трех аспектах:

- организационно-правовом (акционерные, взаимные, частные, государственные страховые организации);
- территориальном (местные (региональные), национальные (внутренний), мировой (внешний) страховые рынки);
- отраслевом (прямое страхование и перестрахование; рынки личного страхования и имущественного страхования (их видовые сегменты)).

Трансформация страхового рынка обусловлена следующими предпосылками:

- необходимо ликвидировать диспропорции финансовой системы между уровнями и масштабами развития ее подсистем: денежной, бюджетной, кредитной, платежно-расчетной, валютной, страховой;
- улучшение качества жизни населения страны не может быть решено без развития страхования имущественных интересов, что связано с экономической, финансовой безопасностью;
- экономический рост зависит от инвестиционного потенциала, формирование и реализация которого в значительной степени обеспечиваются финансово-кредитными институтами, в том числе страховыми организациями;
- инновационные процессы в мировой экономике, а также поэтапная интеграция России в мировую систему требуют устойчивого состояния национального страхового рынка.

Уровень развития и функционирования страхового сектора финансового рынка определяется величиной и степенью использования экономического потенциала, структурой собственного капитала страховых компаний, уровнем системы управления рисками.

Динамика численности страховщиков России в 2005-2010 гг. свидетельствует о продолжа-

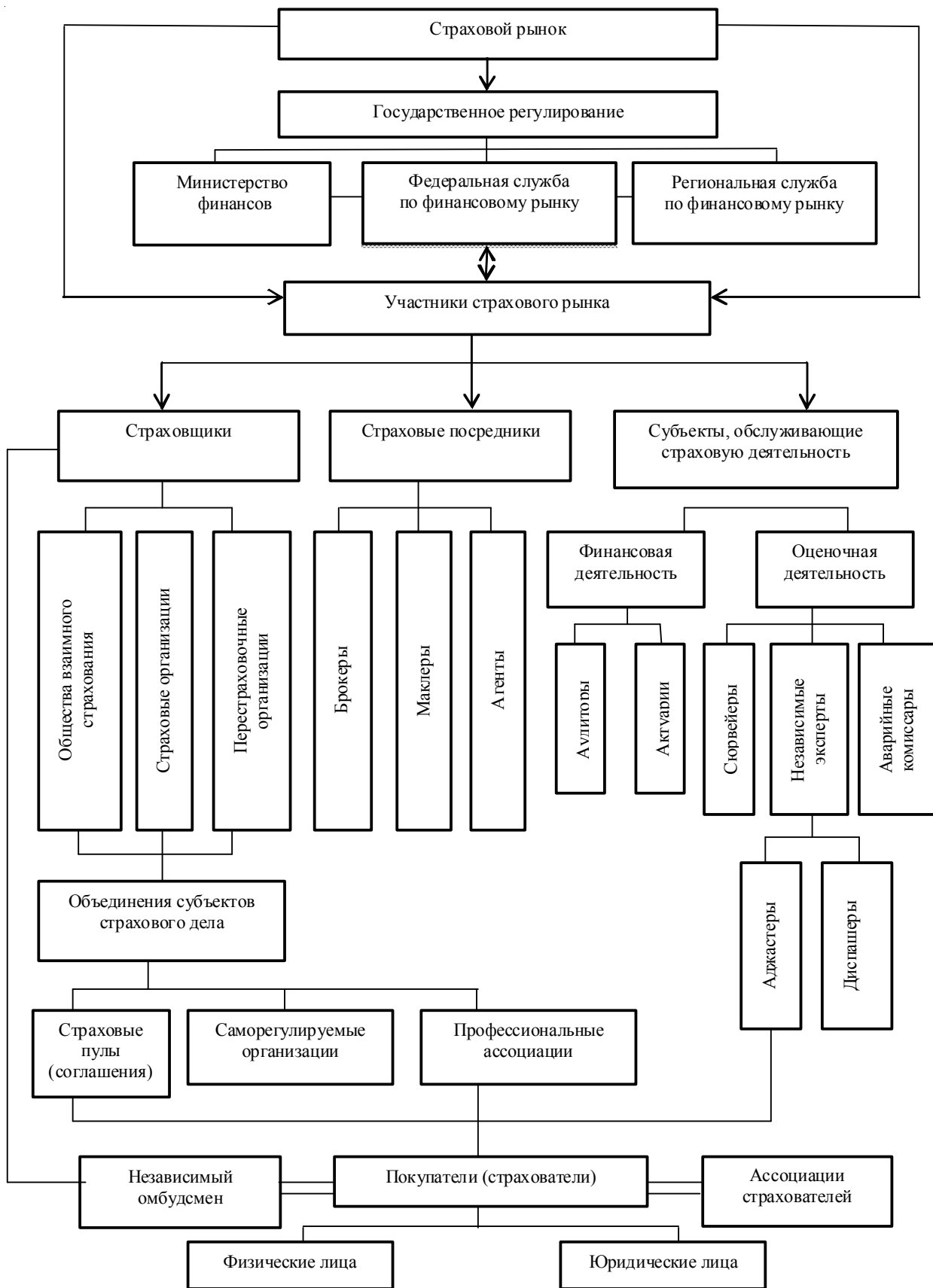


Рис. 1. Структура страхового рынка России

Таблица 1. Характеристика деятельности страховых организаций России (2005-2010 гг.)*

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Количество страховых организаций, ед.	983	921	849	777	693	600
В том числе осуществлявших: прямое страхование	289	279	263	241	226	191
прямое страхование и перестрахование	652	608	553	509	442	387
только перестрахование	42	34	33	27	25	22
Число филиалов страховых организа- ций, ед.	5038	5171	5341	5443	5213	4567
Уставный капитал, млрд. руб.	142,0	149,4	156,6	158,7	150,7	185,1
Среднесписочная численность брокеров, чел.	-	-	87	127	144	165
Среднесписочная численность страховых агентов, чел.	67 218	40 766	37 056	20 346	28 736	29 355
Количество заключенных договоров страхования, млн. ед.	138,1	133,4	147,2	157,8	120,0	128,1
Страховая сумма по заключенным договорам, млрд. руб.	107 945,4	134 030,1	159 848,3	196 258,1	216 739,2	332 802,1

* По данным fssn.ru.

ющемся сокращении числа участников страхо-
вого рынка (табл. 1).

За исследуемый период наблюдается сниже-
ние числа страховщиков на рынке на 37,7 %, в
2010 г. в едином государственном реестре субъек-
тов страхового дела осталось 600 страховых ком-
паний. Уменьшение числа филиалов обусловле-
но, главным образом, ликвидацией филиалов в
связи с отзывом лицензий у создавших их стра-
ховых организаций, а также ликвидацией нерен-

эффективность), а также внешние угрозы (не-
стабильность на мировых финансовых рынках)
могут помешать страховщикам воспользоваться
открывшимися перед ними возможностями.

Чтобы оценить перспективы развития рос-
сийского страхового рынка, необходимо выявить
его слабые и сильные стороны, возможности и
угрозы (табл. 3).

Сильные стороны страхового рынка харак-
теризуются сформированной инфраструктурой

Таблица 2. Страховые премии (взносы), собранные страховыми организациями (2005-2010 гг.), млн. руб.*

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего по добровольному и обязательному страхованию	506 151,1	614 001,9	775 083,0	954 754,2	979 099,3	1 036 677,0
Добровольное страхование, всего	303 741,1	340 692,2	404 288,5	468 764,4	420 018,2	451 035,0
В том числе:						
личное страхование	98 595,0	94 437,5	113 160,3	128 479,6	118 404,2	140 646,4
включая страхование жизни	33 950,3	15 980,6	22 341,7	19 229,8	16 525,5	21 320,4
имущественное страхование	205 146,1	246 254,7	291 128,1	340 284,8	301 614,0	310 388,6
страхование ответственности	15 731,7	16 261,7	19 839,3	21 458,3	26 263,7	25 695,0
Обязательное страхование, всего	202 410,0	273 309,7	370 794,5	485 989,8	559 081,1	585 642,0
В том числе:						
личное страхование	146 294,1	209 296,0	297 084,8	405 609,3	472 079,0	492 274,2
имущественное страхование	56 115,9	64 013,7	73 709,8	80 380,5	87 002,1	93 367,8

* По данным fssn.ru.

табельных или не осуществляющих страховой де-
ятельности филиалов.

Несмотря на сокращение количества участ-
ников страхового рынка, объем совокупных стра-
ховых премий на рынке по прямому страхова-
нию вырос в 2 раза по сравнению с 2005 г.,
составив 1 036 677 млн. руб. (табл. 2).

Слабые стороны страховых компаний (низ-
кая надежность и капитализация, невысокая кли-
ентоориентированность, низкая операционная

розничного страхования, этому способствовало
введение обязательных видов страхования, раз-
витие региональных подразделений, открытие
офисов продаж и урегулирования убытков, фор-
мирование агентских сетей.

В высокодоходном секторе корпоративного
страхования крупного бизнеса средние показате-
ли его убыточности находятся на уровне 50 %, что повышает финансовую гибкость компаний, работающих в этом сегменте. Налаженные взаи-

Таблица 3. Матрица SWOT-анализа страхового рынка России

Strengths (силные стороны)	Weaknesses (слабые стороны)
<ul style="list-style-type: none"> Сформированная инфраструктура розничного страхования Высокодоходный сектор корпоративного страхования крупного бизнеса Налаженные взаимоотношения с кредитными организациями Консолидация и реорганизация страхового бизнеса Опыт кризиса 2009 г. 	<ul style="list-style-type: none"> Низкая капитализация Низкая клиентоориентированность бизнеса Крайне высокие расходы на ведение дела Невысокая рентабельность бизнеса Низкий уровень надежности Невысокий уровень квалификации персонала
Opportunities (возможности)	Threats (угрозы)
<ul style="list-style-type: none"> Невысокий уровень проникновения страхования Рост интереса к страховой отрасли со стороны государства Реформа системы надзора за страховой отраслью Рост инвестиционной привлекательности отдельных страховщиков 	<ul style="list-style-type: none"> Нестабильность на мировых финансовых рынках Недостаточно высокое качество надзора за страховыми компаниями Отсутствие надзора за страховыми посредниками Демпинг Мошенничество

мотношения с кредитными организациями, отработанная система аккредитации страховщиков при банках и значительный опыт совместной работы страховых и кредитных организаций позволяют поддерживать и развивать партнерские отношения и создавать совместные продукты.

Что касается консолидации и реорганизации страхового бизнеса, то введение новых требований к минимальному уставному капиталу с 1 января 2012 г. и реорганизация страховых групп, прошедшая в 2010-2011 гг., способствовали увеличению

кий уровень достаточности собственных средств будет ограничивать рост страховых взносов, так как компании, не удовлетворяющие требованиям по марже платежеспособности, не могут наращивать свои портфели (табл. 5).

Сложившаяся модель бизнеса страховых компаний ориентирована не на страхователей, а на страховых посредников. Страхователь выступал в качестве пассивного участника сделки, так как развитие страхования шло за счет обязательных и вмененных видов страхования.

Таблица 4. Распределение страховщиков в зависимости от величины уставного капитала и собранной страховой премии (2010 г.)*

Уставный капитал, млн. руб.	Количество страховых компаний, ед.	Доля страховых компаний, %	Объем собранных страховых премий, млн. руб.	Доля страховых премий, %
До 120	336	56	72 567,5	7
120 - 240	168	28	93 300,9	9
240-480	36	6	51 833,8	5
Свыше 480	60	10	818 974,8	79

* По данным fssn.ru.

емкости страхового рынка и привлечению ресурсов для его модернизации (табл. 4). Важнейшими следствиями кризиса 2009 г. стали изменение целевых ориентиров страховых компаний (от безудержной гонки за объемами в сторону стратегии прибыльного роста) и развитие риск-менеджмента. Слабые стороны страхового рынка - это низкая капитализация.

Проведенные исследования показали, что совокупная величина собственных средств российских страховщиков на конец 2010 г. была равна 260 млрд. руб., при этом суммарная величина собственных средств компаний, входящих в топ-10 рынка по взносам, составила 295,3 млрд. руб.

Таким образом, даже лидеры страхового рынка не могут оставлять на собственном удержании риски, превышающие 1 млрд. руб. Невысо-

кая клиентоориентированность бизнеса страховщиков проявляется в негибкой и неудобной для страхователя линейке страховых продуктов, низком уровне предоставляемого сервиса и невысоком качестве урегулирования убытков.

Недостаточное внимание к интересам страхователя отрицательно сказывается на развитии добровольных видов страхования, а зависимость страховщиков от страховых посредников дестабилизирует их бизнес.

По данным совместного исследования "Эксперт РА" и НАФИ, проведенного в 2010 г., лишь 15 % респондентов, пользующихся услугами страховщиков, ответили утвердительно на вопрос, известны ли им примеры высокого качества обслуживания страховых компаний (58 % ответили отрицательно, 27 % затруднились с ответом).

Таблица 5. Уровень достаточности собственных средств у топ-20 страховщиков по величине собственного капитала (2010 г.)*

Страховые компании (группа компаний)	Уставный капитал, млн. руб.	Собственные средства, млн. руб.	Страховые нетто-премии, млн. руб.	Коэффициент достаточности собственных средств, %
Группа "СОГАЗ"	8042	21 032	43 728	48,1
Группа "Росгосстрах"	9412	19 843	76 443	26,0
Группа "Ингосстрах"	3335	17 221	39 420	43,7
Группа "МСК"	8656	13 275	20 094	66,1
"РЕСО-Гарантия"	3100	11 310	35 158	32,2
Группа "РОСНО"	5125	7421	20 079	37,0
"Альфа страхование"	5000	6887	17 134	40,2
Группа "Капитал"	949	6444	5 784	111,4
Страховой дом "ВСК"	1700	5347	24 401	21,9
"Согласие"	3298	4164	12 922	32,2
Группа "Дженерали ППФ"	187	4005	7886	50,8
Группа "Ренессанс Страхование"	2330	3781	10 759	35,1
СК "Транснефть"	428	3070	3981	77,1
Группа "УРАЛСИБ"	3300	2766	10 200	27,1
Группа "МАКС"	1730	2562	9314	27,5
Группа "Чулпан"	770	2392	1988	120,3
"ВТБ Страхование"	540	2197	4166	52,7
"ЭНЕРГОГАРАНТ"	1105	2169	4224	51,4
Группа "РОСЭНЕРГО"	1963	2121	675	314,1
"Цюрих"	1500	1998	4726	42,3

* По данным "Эксперт РА".

Показатель доли расходов на ведение дела российских страховщиков - один из самых высоких в мире. По данным "Эксперт РА", в I полугодии 2011 г. у трети страховых компаний доля расходов на ведение дела (РВД) превышала 50 %, у четверти - была выше 60 % (рис. 2).

онная эффективность. Средняя величина комиссионного вознаграждения страховым брокерам достигает 24 %, банкам - 30 %. При этом по сравнению с докризисным периодом данные показатели выросли на 1 процентный пункт для брокеров и 5 процентных пунктов для банков.

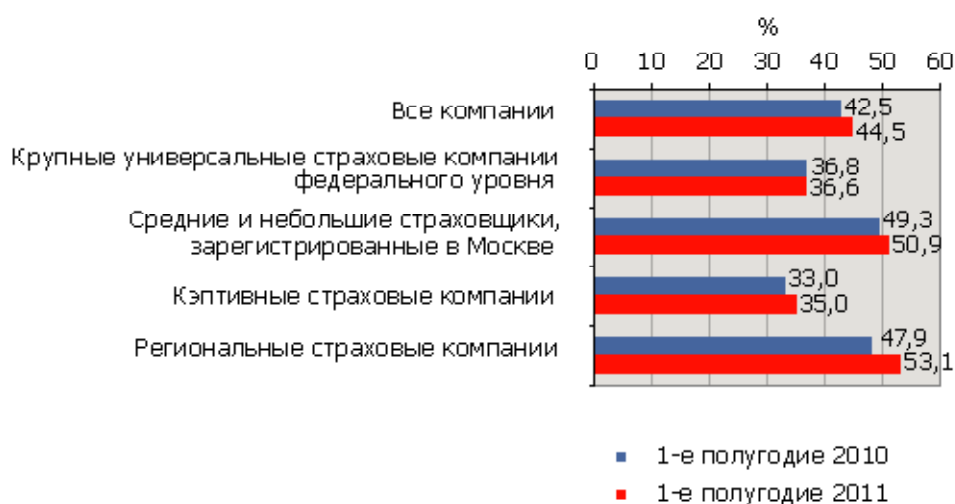


Рис. 2. Динамика доли расходов на ведение дела, %

Источник. "Эксперт РА".

Основные составляющие высоких расходов на ведение дела - запредельно высокие комиссии страховым посредникам и низкая операци-

онная эффективность. Низкая операционная эффективность страховщиков связана с низким уровнем автоматизации и стандартизации их бизнес-процессов, а

также с широким распространением страхового мошенничества. Крайне высокие расходы на ведение дела включаются в расчет страховых тарифов. В результате растет стоимость страхования, что негативно сказывается на добровольном спросе на услуги страховщиков.

Несмотря на скачок в развитии риск-менеджмента после кризиса 2009 г., качество управления рисками все еще находится на низком уровне.

Отделы по управлению рисками есть даже не во всех компаниях, входящих в топ-30 лиде-

Таблица 6. Показатели рентабельности бизнеса топ-10 страховщиков (I полугодие 2011 г.)*

Компания	Чистая прибыль (убыток), млн. руб.	Рентабельность активов, %	Рентабельность собственных средств, %
ООО "Росгосстрах"	187	0,4	2,4
ОАО "СОГАЗ"	5 043	7,5	30,5
ОСАО "Ингосстрах"	1 694	3,0	12,4
ОСАО "РЕСО-Гарантия"	2 299	6,7	26,1
ОАО "АльфаСтрахование"	371	1,6	6,9
СОАО "ВСК"	485	2,5	11,3
ООО СК "Согласие"	31	0,3	0,8
ОАО СК "РОСНО"	6	0,2	0,8
ОАО "Страховая группа МСК"	-3 261	-10,1	-49,5
ЗАО "МАКС"	298	2,5	13,2

* По данным "Эксперт РА".

По оценкам "Эксперт РА" (табл. 6), усредненный показатель рентабельности собственных средств страховых компаний за I полугодие 2011 г. был равен 5,4 % (аналогичный показатель для российских кредитных организаций составил 12,3 %). Низкая рентабельность оказывает негативное влияние на инвестиционную привлекательность российских страховщиков и ограничивает их возможности по вложению средств в развитие бизнеса.

Надежность российского страхового рынка, хотя и восстановилась после кризиса, но все еще находится на невысоком уровне. Наиболее значимые риски - страховые, рыночные и кредитные.

Низкая надежность российских страховщиков связана также с невысоким уровнем развития систем управления рисками в страховых компаниях (рис. 3).

Стресс-тестирование проводится в половине из них (или примерно в 3 % от совокупного числа страховых компаний). В то же время, по данным ЦБ РФ на 2008 г., стресс-тестирование проводилось в 83 % кредитных организаций. При этом даже там, где созданы системы риск-менеджмента, сама организация управления рисками нуждается в совершенствовании: зачастую за управление рисками отвечают сотрудники отделов, генерирующих риски, а важнейшие решения принимаются без учета мнения риск-менеджеров.

Низкий уровень надежности российских страховщиков дестабилизирует рынок, ухудшает их имидж в глазах потенциальных страхователей (рис. 4).

Невысокий уровень квалификации персонала страховых компаний сдерживает модернизацию бизнеса страховщиков. Внедрение передо-

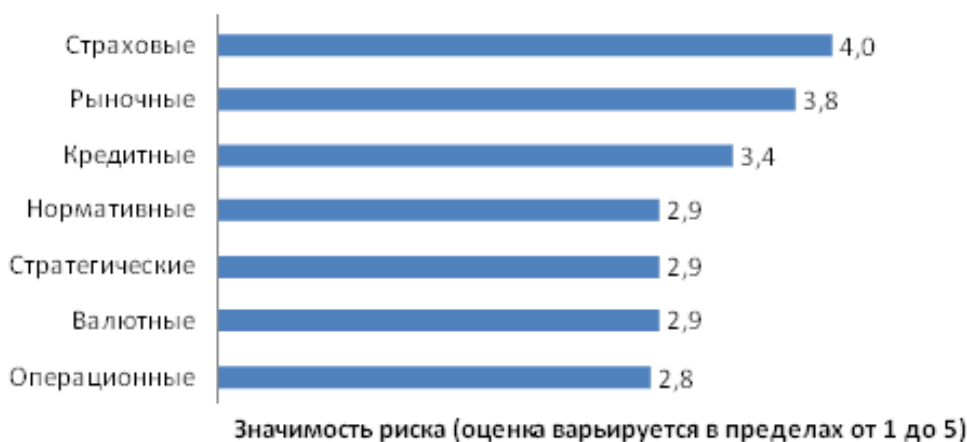


Рис. 3. Значимость рисков российского страхового рынка

Источник. "Эксперт РА".



Рис. 4. Уровень развития риск-менеджмента в страховых компаниях -лидерах рынка

Источник. “Эксперт РА”.

вых IT-технологий и МСФО, создание системы риск-менеджмента, развитие кросс-продаж, обновление продуктовой линейки - все это требует дополнительного обучения персонала. Более половины опрошенных страховщиков - лидеров рынка (53 %) назвали в качестве важнейшего направления инвестирования средств в развитие бизнеса повышение уровня квалификации персонала.

Говоря о возможностях страхового рынка, можно отметить, что уровень недострахования рисков в экономике России варьируется от 10 до 90 % в зависимости от вида страхования; высокий уровень недострахования открывает возможности для экстенсивного роста взносов.

Наибольший уровень недострахования отмечается в следующих сегментах страхового рынка:

- накопительное страхование жизни;
- страхование имущества физических лиц (не-мотор);
- страхование имущества и ответственности малого и среднего бизнеса;
- различные виды добровольного страхования на региональных страховых рынках.

Вырос интерес к страховой отрасли со стороны государства, в 2010 г. для российского страхового рынка открылись новые перспективы - интерес к развитию страховой отрасли проявился на макроуровне. В результате был принят Закон об обязательном страховании ответственности владельцев опасных объектов (ФЗ-225), проведена реформа существующей системы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой (ФЗ-260).

Введение новых обязательных видов страхования может иметь значительные положительные внешние эффекты, в том числе повлиять на развитие страховой инфраструктуры у страховщиков и страховой культуры у страхователей,

что окажет еще более сильное долгосрочное влияние на рост спроса на страхование.

В последние годы существенные позитивные изменения произошли и в системе надзора за страховыми компаниями. Была создана цивилизованная процедура банкротства страховой компании (поправки в закон “О несостоятельности (банкротстве)”).

В 2011 г. началась реформа страхового надзора - ФССН была присоединена к ФСФР, которая получила ряд функций, в том числе по определению требований к отчетности, предоставляемой в порядке надзора. Наличие цивилизованных правил ухода с рынка, а также рост концентрации страхового рынка в результате ужесточения требований к минимальному уставному капиталу будут способствовать повышению стабильности в отрасли. Реформа системы надзора за страховыми компаниями открывает возможности для повышения качества регулирования.

Повышение интереса к страховой отрасли со стороны государства привело к росту инвестиционной привлекательности отдельных страховых компаний, что сказалось на некотором увеличении числа сделок M&A (Россельхозбанк приобрел страховую компанию “Газгарант”, РЕСО-Гарантия - 25 % акций компании “ВСК”, СК “Отечество” с финансовой корпорацией “Открытие”, Сбербанк объявил о покупке страховщика жизни - компании “Альянс Лайф”).

Инвестиции в страховой бизнес дадут мультипликативный эффект и скажутся на качественном развитии всего страхового рынка.

Нестабильность на мировых финансовых рынках может негативно сказаться на динамике ВВП, объемах банковского кредитования и потребительской активности. Это отразится на замедлении темпов восстановления спроса на доб-

ровольные и вмененные виды страхования (автострахования, страхования залогового имущества, страхования от несчастных случаев в рамках потребительского кредитования, страхования грузов, страхования выезжающих за рубеж и т.д.).

В случае, если реализуется негативный вариант развития событий, то падение страховых взносов приведет к повторению сценария нехватки ликвидности и новой волне банкротств страховых компаний.

Что касается недостаточно высокого качества надзора за страховыми компаниями, то существующая система требований к страховым компаниям не позволяет ограничить появление страховых и финансовых пирамид, что представляет значительную угрозу стабильности страхового рынка.

Отсутствие системы раннего предупреждения банкротств страховых компаний приводит к тому, что лицензии приостанавливаются и отзываются

тивов, принимаемых в покрытие страховых резервов и собственных средств, не позволяют гарантировать высокое качество активов. Требования по марже платежеспособности не учитывают специфики и качества принимаемых рисков. Не контролируются вложения в связанные стороны, валютные риски, внебалансовые обязательства, размер собственного удержания.

Специфика российского страхового рынка заключается в высокой зависимости бизнеса страховых компаний от страховых посредников - агентов и брокеров, классификация страховых посредников подразделяется по двум признакам: параметру основного вида деятельности и взаимоотношений "страховщик - страхователь".

Разделение посредников в проведенной (рис. 5) классификации носит условный характер, по российскому законодательству, любая организация при соблюдении определенных требований может получить лицензию на брокерскую деятель-

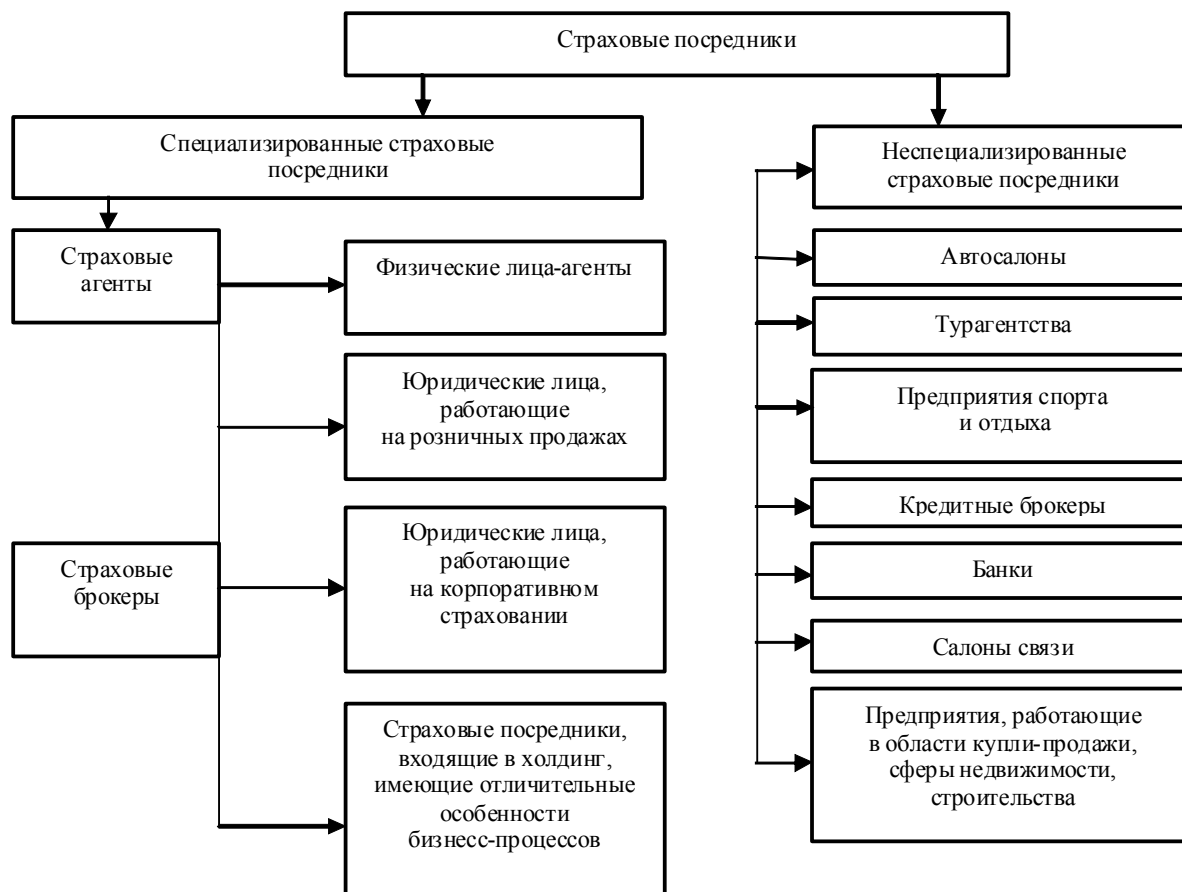


Рис. 5. Классификация страховых посредников на страховом рынке

Источник. Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д. Страховой менеджмент: учеб. пособие. М., 2011.

уже по факту наличия жалоб со сторон страхователей, когда изменить ситуацию и восстановить платежеспособность страховщика практически невозможно. Требования к составу и структуре ак-

ность. Доля прямых продаж в страховой рознице невелика. Поэтому стабильность страхового рынка зависит от стабильности положения страховых посредников.

Таблица 7. Матрица SWOT-анализа: выводы*

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	<ul style="list-style-type: none"> Наличие сформированной розничной инфраструктуры будет способствовать развитию страхового ритейла Рост страховой емкости, а также создание корпоративной инфраструктуры в рамках подготовки к введению ОПО будут способствовать развитию страхования юридических лиц Наличие выстроенных взаимоотношений с банками позволяет предлагать новые совместные продукты Рост инвестиционной привлекательности отдельных страховщиков позволит им привлечь средства для модернизации бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> Негативный эффект от роста убыточности в корпоративном страховании будет сглаживаться солидным запасом прочности, накопленным в этом сегменте Развитие риск-менеджмента и смена целевых ориентиров после кризиса повысят надежность страховых компаний, выведут на новый уровень их взаимоотношения со страховыми посредниками (гарантии, контроль)
Слабые стороны	<ul style="list-style-type: none"> Низкая операционная эффективность может снизить отдачу от инвестиций в создание инфраструктуры Низкая клиентоориентированность и плохо развитая продуктовая линейка будут препятствовать развитию розничных видов страхования Низкая надежность некоторых страховых компаний будет дестабилизировать страховой рынок, что может негативно сказаться на отношении государства к страховой отрасли Низкая рентабельность страхового бизнеса может отпугнуть потенциальных инвесторов 	<ul style="list-style-type: none"> Плохой имидж страховщиков в сочетании с низкой клиентоориентированностью и неразвитой продуктовой линейкой будет ограничивать рост добровольного спроса на страхование Низкая надежность страховых компаний в сочетании с невысоким качеством страхового надзора будут поддерживать высокую статистику банкротств как небольших, так и относительно крупных страховщиков, что будет отрицательно сказываться на их имидже Отсутствие регулирования страховых посредников в сочетании с высокой зависимостью страховщиков от их деятельности будет дестабилизировать бизнес страховых компаний

* По данным "Эксперт РА".

Взаимовлияния слабых и сильных сторон, возможностей и угроз приведены в табл. 7.

Таким образом, на основе проведенного исследования можно заключить, что для интеграции страхового сектора в мировой страховой рынок необходима его трансформация, а именно:

- дальнейшая разработка методологических и теоретических основ формирования и функционирования страхового рынка;
- отлаженность и эффективность механизма регулирования, надзор и контроль за страховой деятельностью;
- повышение качественных взаимосвязей страховых организаций с финансовыми, кредитными, инвестиционными, инновационными институтами и другими организациями в рамках экономических отношений;
- пропорциональное развитие форм страхования;
- целенаправленное развитие региональных страховых организаций;

- налоговое стимулирование социально значимых видов страхования;
- совершенствование риск-менеджмента и управления рисками в рамках международных стандартов.

- Об организации страхового дела в Российской Федерации: закон Рос. Федерации от 27 нояб. 1992 г. □ 4015-ФЗ [с изм. и доп.].
- Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д. Страховой менеджмент: учеб. пособие. М., 2011.
- Страхование: учебник / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой. М., 2011.
- Русецкая Э.А. Тенденции и перспективы развития страхового рынка в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2011. □ 11.
- Цыганов А.А. Экономическое содержание понятий, характеризующих страховой рынок и его структуру // Финансы и кредит. 2008. □ 12.
- Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес: словарь-справочник. М., 2005. С. 832.
- URL: www.fssn.ru.

Поступила в редакцию 04.12.2011 г.